2.543

AGENTS' CONFERENCE NUMBER

BHEEMA PATRICA

భీమాపత్రిక

Editor
S. Kanakaraju Pantulu.

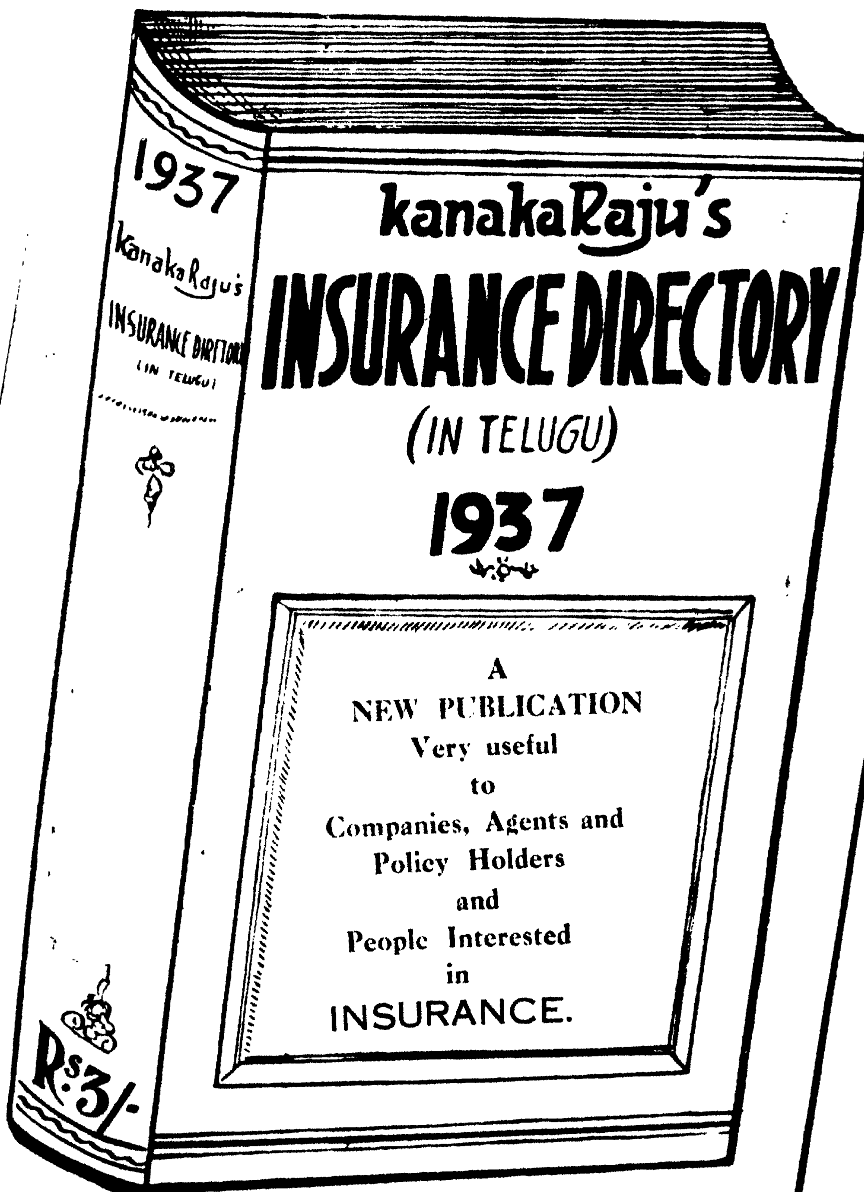
INSURANCE

is the means of mutual protection on a nation-wide scale which the civilised nations of the modern day afford to one another.

Dr. B. Pattabhi Sitaramayya,
B. A. & M. B., C. M

PRICE 12 ANNAS

OCTOBER 1936.


1937
KanakaRaju's
INSURANCE DIRECTORY
(IN TELUGU)
kanakaRaju's
INSURANCE DIRECTORY
(IN TELUGU)
1937
A
NEW PUBLICATION
Very useful
to
Companies, Agents and
Policy Holders
and
People Interested
in
INSURANCE.
Rs. 3/-

BHEEMA PATRICA

PATRONS

1. K. B. MADHAVA Esq, M. A., A. I. A. (Lond.), F. R. A. S.,

CONSULTING ACTUARY

Professor and Head of the Dept. of Mathematical Economics and Statistics,

MYSORE UNIVERSITY, MYSORE.

2. A. KALESWARA RAO PANTULU Esq., B. A., B. L.,

BEZWADA.

MESSAGES

I heartily congratulate Mr. S Kanaka Raju Pantulu, on the occasion of the publication of a Special Number of Bheema Patrica in connection with the Third Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference 1936 and I wish the Patrica a successful career.

K. B. MADHAVA.
(Actuary).

ఆశీస్సందేశములు.

అయ్యా!

తమరు తృతీయ ఆంధ్ర దేశ దేశీయ భీమాఏజంట్ల మహాసభ సందర్భములో భీమాపత్రిక ప్రత్యేకసంచికను ప్రకటించుచున్న సమయమున మీకు నా అభివందనములను అందజేయుచున్నాను. మీపత్రిక చిరాయువుగ వర్ధిల్లుగాక!

గ్రంథాలయోద్ధారక అయ్యంకి వెంకటరమణయ్య,
సెక్రెటరీ ఆల్ యిండియా పబ్లిక్ లైబ్రరీ అసోసియేషన్.

మామిత్రులు శ్రీయుత సూరంపూడి కనకరాజు పంతులుగారు యిదివరలో ప్రకటించిన రెండు, లేక మూడు భీమాపత్రిక సంచికలను చూచియున్నాను. అవి భీమాలోకమున కెంతేని ఉపయోగపడగలవని నాగట్టినమ్మకము. ఆంధ్రభీమాలోకమున తెలుగుభాషలో భీమావిషయములను గూర్చి యిట్టి ప్రత్యేకసంచికలను ప్రకటించువారు మరొక రున్నట్టు తోచదు. శ్రీ కనకరాజు పంతులుగారు చేయుచున్న భీమాసేవ ఎంతయు ప్రశంసనీయము. ఇదివరలో ప్రకటించిన ప్రత్యేకసంచికలకంటెగూడ నీ సంచిక ఎక్కువ నూతనవిషయములతో గూడి రమణీయముగ నున్నది. ఈ సందర్భమున వారికి మా అభివందనములను తెల్పుచున్నాను.

ఆయుర్వేదభూషణ డాక్టరు నోరి రామశాస్త్రి, ఏ. ఇ. ఏ. సి. బెజవాడ.



ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమా ఏజంట్ల తృతీయ మహాసభ

గుంటూరు 3-10-1936

I

సోదరభీమాప్రతినిధులారా? మీకు స్వాగతము! స్వాగతము! స్వాగతము! సంవత్సరము క్రితము బెజవాడపట్టణమున ద్వితీయమహాసభలో కలిసిన మనము నేడు గుంటూరుపట్టణమున సమావేశమగుట మిగుల ఆనందదాయకము. ప్రథమమహాసభ 1932 సంవత్సరములో శ్రీయుత కె. [illegible]గారి అధ్యక్షతక్రిందను, ద్వితీయమహాసభ 1935 లో శ్రీయుత యస్. [illegible]గారి అధ్యక్షతక్రిందను సమావేశమయ్యెను. ఈ మహాసభ లుండుటవలననే ఆంధ్రదేశములోగల దేశీయభీమాకంపెనీ ఏజంట్లందరును కనీసము సంవత్సరమునకొక్కసారైనను ఒక్కచో సమావేశమై తమలోతాము కష్టసుఖములను వెల్లబుచ్చుకొని అన్యోన్యస్నేహితతో నుండుటకు అవకాశము గలుగుచున్నది.

నేడు మూడవమహాసభ శ్రీయుత డాక్టరు పట్టాభిసీతారామయ్య పంతులుగారి అధ్యక్షత క్రింద సమావేశమగుచున్నది. వీరిఅధ్యక్షతకాలములో యీమహాసభ ఏజంట్లకు యిప్పటికంటె ఎక్కువ వసతులను కలుగజేయుటకుగాను తగిన తీర్మానములు గావించి వానిని కార్యరూపమున పెట్టి భీమాలోకమునకు తోడ్పడునని నాకెంత మాత్రమును సందేహము లేదు. భీమాప్రతినిధు లందరును యిట్టితరుణమున తమఅభిప్రాయము లను వెల్లబుచ్చి అందులకు తగిన తీర్మానము లను గావించి కంపెనీలవారికి వెంటనే తెలియ పరచుట అత్యుత్తమము. భీమాచట్టసవరణలను గూర్చి విచారించుటకు ప్రభుత్వమువారు ఒక యక్స్పర్ట్ కమిటీ(Expert committee)ని ఏర్ప రచి కంపెనీలసంఘముతరఫున శ్రీయుత పండిత నంతానంగారిని ఆసంఘములో సభ్యులుగా ఏర్పాటు చేసియున్నారు.

భీమావ్యాపారమునకు ముఖ్యకారకులగు ఏజంట్ల కష్టసుఖములనుగూర్చి ఎవరును యోచించు చున్నట్లు లేదు. కంపెనీలవారు "మాకాయుష్యం, మాకారోగ్యం" అనునట్లు ప్రవర్తించుచున్నారు. అట్లు కానియెడల ఏజంట్లతరఫున గూడ మాట్లాడుటకు ఆసంఘములో ఒకఏజంటుప్రతి నిధినిగూడ సభ్యునిగా ఏర్పాటుచేసియే యుందురు. ఏజంట్లు స్వశక్తిపై ఆధారపడి తమ తరఫున గూడ ఒకప్రతినిధిని ఆ సంఘములో ఒకసభ్యునిగా చేర్పవలసిన దని ప్రభుత్వము

వారిని కోరుచు యీ మహాసభలో ఒక తీర్మానమును గావించి ప్రభుత్వమువారికి తెల్పుట యిట్టితరుణమున ముఖ్యావసరము. ఈ తరుణమును బోగొట్టుకొనక ప్రతినిధు లందరును ఏకాభిప్రాయముతో ఇందులకు తగిన గట్టి ప్రయత్నములను చేయుదురని నమ్ముచున్నాము.

II

గుంటూరు భీమాసభలు

1936 సం॥ అక్టోబరు, 3, 4.

ఆహ్వాన సంఘాధ్యక్షులు
శ్రీయుత వి. వి. పి. సుబ్రహ్మణ్యం
బి. ఏ, బి. యల్., గారి
ఉపన్యాస సారాంశములు.

శ్రీయుత సుబ్రహ్మణ్యము గారు అధ్యక్షులకును, ప్రతినిధులకును తదితర అతిధులకును సగౌరవముగ ఆహ్వాన మిచ్చుచు గుంటూరు పట్టణపురాతనచరిత్రను తెల్పుచు మహాసభకు అధ్యక్షులగు శ్రీయుత డాక్టరు పట్టాభిగారి యొక్క దేశసేవను కొనియాడుచు కృష్ణాపత్రిక, జన్మభూమి, బందరునేషనల్ కాలేజి, కృష్ణాకో-ఆపరేటివ్ బ్యాంకు, ఆంధ్ర బ్యాంకు, భారతలక్ష్మిబ్యాంకు, ఆంధ్ర యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, హిందూస్తాన్‌మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సుకంపెనీ సంస్థలస్థాపనకుమూలకారకులగు శ్రీయుత పట్టాభిగారివంటిమహామహులను ఈమహాసభకుఅగ్రాసనాధిపతిగానుండి కార్యక్రమము నడుపుట చాల అదృష్టమనియు వీరి అగ్రాసనాధిపత్యమున ఈ మహాసభ ప్రస్తుతము ఏజంట్లకుగల కష్టములను తొలగించి ఏజంట్లకు ఇప్పటికంటె సౌకర్యములగు వసతులను చేకూర్చునట్టి తీర్మానములను చేసి వాటిని ఆచరణయందుబెట్టు సమర్థతతో నుండునని ఆశించుచున్నామని వివరించియుండిరి.

శ్రీయుత సుబ్రహ్మణ్యముగారు తమ ఉపన్యాసములో జీవితభీమాయొక్క లాభములను భీమా వ్యాపారము దేశమునకు ఏవిధముగా ఉపకారము చేయుచున్నదియు, ఏజంట్లలోసంఘీభావావశ్యకతయు, ఏజంట్లవిధులను, ఏజంట్లలోగల లోపములను, వాటిని సవరించుకొను విధానములను, ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమా ఏజెంట్ల సంఘావశ్యకతయు, ఈ సంఘమునకు భీమాపత్రికాధిపతులగు శ్రీయుత సూరంపూడి కనకరాజు పంతులుగారు చేయుచున్న సేవయు, కంపెనీలవారు రెన్యూయల్ కమీషన్, ఏజెన్సీ కంట్రాక్టు షరతులలో ఏజెంట్లకు చేయవలసిన సౌకర్యములనుగూర్చియు, దేశభాషలలోను, యింగ్లీషుభాషలోను గలభీమాపత్రికలు (Insurance journals) చేయుచున్న ప్రచారములను, చేయవలసిన ప్రచారవిధానములను పట్టాదారులు జబ్బుపడిన కాలములో కంపెనీలవారు వారికి చేయవలసిన వైద్యసహాయమునుగూర్చియు ఇండియన్ లైఫ్ ఆఫీసెస్ అసోసియేషన్ చేయుచున్న పనియు, పట్టాదారుయొక్కయు, ఏజెంట్లయొక్కయు క్షేమమును దృష్టిలోనుంచికొని ఆసంఘము చేయవలసిన విధానములను, భీమాచట్టసవరణలో స్వదేశీ విదేశీ కంపెనీలలో నున్న పక్షపాతములను తొలగించు విధానములను ఏజంట్లకుయిచ్చు మొదటి సంవత్సరపు కమీషను ఏర్పాటును పేరుహోల్డరులకు తమ పేర్లపై ఫిక్సెడ్ రేటు ఆఫ్ డివిడెండును యిచ్చుట మొదలైన అవసరములగు సవరణలను గూర్చియు మహోపన్యాసమును గావించిరి.

శ్రీ సుబ్రహ్మణ్యంగారి స్వాగతోపన్యాసములోని విషయములు చాలసమంజసముగనున్నవి.

ఏజంట్లకు ప్రస్తుతపరిస్థితులలో గల యిబ్బందులను తొలగించి వారికిచేయవలసిన వసతులను గూర్చి చక్కగ వివరించిరి. ఏజంట్ల కోర్కెలు గొంతెమ్మకోర్కెలు కావు. అవి అందుబాటులో నున్నవియే. కంపెనీలవారు ఏజంట్లక్షేమమే తమ క్షేమమని యాలోచించి చేయదలచుకొనిన వెంటనే తగుసౌకర్యములను చేయవచ్చును. ఏజంట్లకు తగు సౌకర్యములను చేయుటయా లేక చేయక పోవుటయా అనునదియే ఒక పెద్దప్రశ్న. కంపెనీల వారు దూరదృష్టితో శ్రీయుత సుబ్రహ్మణ్యంగారి ఆహ్వాన ఉపన్యాసములోని విషయములను దృష్టియందుంచుకొని అనతికాలములో ఏజంట్లకు తగు సౌకర్యములను ఒనగూర్చెదరని నమ్ముచున్నాము.

III

శ్రీయుత డాక్టరు పట్టాభి సీతారామయ్యగారి అధ్యక్షోపన్యాసము

(President's Speech)

శ్రీయుత పట్టాభిగారు తమ అధ్యక్షోపన్యాసమును కౌను ¼ సైజులో 8½ పేజీలలో యింగ్లీషుభాషలో సమర్పించియుండిరి. హిందూదేశములోగల భీమాకంపెనీలవారికేగాక భీమా ప్రపంచమంతటికిని తెలియుటకుగాను తమ అధ్యక్షోపన్యాసమును ఇంగ్లీషుభాషలో వ్రాయవలసినదని కోరగా అట్లు చేసియుండిరి. అధ్యక్షోపన్యాసము ఇంగ్లీషులో నున్నప్పటికి శ్రీయుత పట్టాభిగారు మాతృభాషలో ఆవ్యాసములోగల విషయముల నన్నిటినిగూర్చి విపులముగ దెల్పియుండిరి. శ్రీయుత పట్టాభిగారి మహోపన్యాససారాంశములు:—

భీమా నిత్య జీవితయాత్రలోను విద్యాభ్యాసముగజేసుకొను విషయములోను నిర్లక్ష్యము చేయబడిన ఒకశాఖగనున్నది. నిర్లక్ష్యముతో చూడబడుటయేగాక ఎక్కువగా నిరసింపబడెను. డాక్టర్లలోగాని, లాయర్లలోగాని, యింజనీర్లలోగాని, ఉపాధ్యాయులలోగాని, ప్రభుత్వోద్యోగులలోగాని తమ జీవితములను భీమా చేసుకొనకుండా యుండనివారులేరు. కాని తమబిడ్డలకుజీవితములో యీ వ్యాపారము వృత్తిగా ఏర్పాటు చేయుమని చెప్పినప్పుడు యీసడింపుభావము గలిగి నిర్లక్ష్యముతో నుందురు. కళాశాలవిద్యార్థులకు సైతము భీమావృత్తి నవలంబించు విషయమును గూర్చి ముచ్చటించినప్పుడు వారు కూడ నిరసనభావముతోనే చూచుచుందురు. పాపము వారు యీ భీమా ప్రజాసామాన్యమునకు ఎట్టి మహోపకారమును జేయునో, యీ వృత్తినవలంబించుటవలన గలుగు లాభము లెట్టివో తెలుసుకొనజాలకున్నారు. దేశసౌభాగ్యసంపదకు కార్మికసమస్య, రైతుసమస్య, బ్యాంకింగు భీమా సమస్యలు ప్రధానవిషయములుగ పరిగణింపబడుచున్నవి. ప్రజాహితజీవనమునకు ప్రధానమగు రైళ్లు, ఓడలు, ఖనిజపరిశ్రమలు మొదలగు వ్యాపారములు లాభములకొరకు ఆశించువ్యక్తుల స్వాధీనములో నుండక స్టేటు కంట్రోలు క్రింద నుండుట అవసరమని కరాచి సెషన్సు కాంగ్రెసువారు చేసిన తీర్మానమునుబట్టి యీ భీమావ్యాపారప్రాధాన్యతను తెలుసుకొనవచ్చును. ఈ భీమావ్యాపారము ఒకవ్యక్తికిగాని ఒక ప్రత్యేకసంస్థకుగాని సంబంధించినది కాదు. హిందూదేశమునకంతటికిని సంబంధించిన సమస్య. భీమా పరస్పరసహాకారరక్షక సంస్థ. ప్రస్తుతకాలమానమునుబట్టి ప్రతివారికిని భీమా చాల అత్యవసరమై యున్నది. ఈ విషయ

ములో హిందూ దేశము చాల అభివృద్ధిని చూపి నది. ఇతర దేశములతో పోల్చి చూచిన యీ అభివృద్ధి చాలదు.

ఈ వ్యాపారమును వృద్ధిచేయుటకు యీ మధ్య చాల భీమాసభలు జరుగుచున్నవి. ఈ వ్యాపారమునకు, షేరుహోల్డర్లు, ఏజంట్లు, పట్టాదార్లు, ప్రధానులు ఈ వ్యాపారమంతయు వీరి పైననే ఆధారపడియున్నది. వీరు ముగ్గురును లేనిదే యీ వ్యాపారము లేదనియే చెప్పవచ్చును. ఏజంట్లసభలు, షేరుహోల్డర్ల సభలు, పట్టాదార్ల సభలు. అనే వేరువేరుసభలకంటె పరస్పరసహకారముతో గూడిన ఈ వ్యాపారాభివృద్ధి ముగ్గురును కలిసియున్నట్టి (Composite Gathering) మహాసభయుండుట చాల శ్రేయస్కరము. గృహవైద్యుడు, ఇంటిపురోహితుడు లాయరు మొదలగువారు ఎట్లులో అట్లే భీమాఏజంట్లు గూడ గృహయజమానునియొక్క భీమాసలహాదారులుగ నుండు అలవాటు చేయవలసియున్నది. అట్లున్నప్పుడే ప్రజలలో భీమావ్యాపారము చాల విరివిగా వ్యాపింపగలదు. ఈ వ్యాపారమునకు ఏజంట్లు ప్రధానులగుటచే వీరికికూడ కంపెనీలపరిపాలనసంఘములో బాధ్యతాయుతస్థానములను యివ్వవలసిన తప్పని అవుసరము గలదు. ఏజంటుకు అట్టి స్థానము నొసంగినప్పుడు కంపెనీల వ్యాపారము ఇప్పటికంటె అనేకరెట్లు వృద్ధి పొందు ననుటకు సందేహములేదు. విశేషలాభములను తినవలెననెడి ఆశతో ప్రారంభములో కొద్ది మూలధనమును పెట్టుబడి చేసి వ్యాపారమును సాగించిన షేరు హోల్డరులతో నిమిత్తములేదు. వారు తిను లాభములకు అంతులేదు. రిజర్వు బ్యాంకువంటి బ్యాంకుకూడ సంవత్సరము 1 కి నూటికి రు 5/లు కంటె ఎక్కువ డివిడెండు యివ్వబడదని నియమించియున్నది. ఏజంట్లు, పట్టాదార్లు మాత్రమే ఉన్న కంపెనీలలో అట్టిభయము లేదు. ఏజంటువృత్తి చాల జవాబుదారిగల పని. ఎక్కువబాధ్యతతో నిర్వహింపవలసియున్నది. తనయందును తాను ఏజంటుగా పనిచేయుచున్న కంపెనీయందును ప్రజలకు ఎక్కువనమ్మకము గలుగజేయవలెను. తాను సంపాదించిన వ్యాపారము కాలదోషము పట్టకుండను నూతనవ్యాపారము ఒడుదుడుకులేక సక్రమముగా వచ్చునట్లును చూచుకొనుచుండవలెను. పల్లపువ్యవసాయములో వ్యవసాయదారునిపని ఎట్లుండునో అనేకవిధముగ ఏజంటుపనికూడ యుండును. ప్రారంభములో పని ఎక్కువ. లబ్ధితక్కువ. చివరకాలములో ఎక్కువ లబ్ధి కలుగుననుటకు సందేహములేదు. గవర్నమెంటు ఉద్యోగములలో చివరదినములలో పించను వచ్చుకొని సుఖపడవచ్చునని ఎటుల ఆశింతురో అదేవిధముగ ఒకప్పుడు అంతకంటె సుఖమును యీవృత్తిలో పొందవచ్చును. అన్నివృత్తులలో కెల్ల ఏజంటువృత్తి సర్వోత్కృష్టమైనదని తెల్పుచు కంపెనీలవారు ఏజంట్లకు మొదటిసంవత్సరము రెన్యూయల్ కమీషన్ విషయములలో చేయవలసిన సౌకర్యములను ఏజంట్లు తమ బాధ్యతలను గుర్తెరింగి నిర్వర్తింపవలసిన విధులను భీమావ్యాపారము దేశసౌభాగ్యసంపదకు ఏవిధముగా తోడ్పడు నదియు యీ వ్యాపారమును, దేశములలో చిరస్థాయిగనుండునట్లు చేయు విధానములను, ఈ వ్యాపారమునుగూర్చి బోధించు విద్యాసంస్థ నేర్పాటుచేయుటనుగూర్చి మొదలైనవిషయములనుదెల్పుచు పట్టాభిగారు సముగంభీరోపన్యాసమును ముగించిరి

శ్రీ పట్టాభిగారి అధ్యక్షోపన్యాసములోని విషయములు హిందూ దేశములోనున్న భీమా

కంపెనీలవారున్నూ, ఏజంట్లును, పట్టాదారులే గాక ముఖ్యమగు భీమాలోక మంతయు గమనించి ఆచరణయందు పెట్టదగినవై యున్నవి. వీరిఉపన్యాసములోని విషయము లన్నియు మిక్కిలి దూరదృష్టితో యోచించి చెప్పినవిషయములే ! కంపెనీలవారందరును శ్రీపట్టాభిగారి ఉపన్యాససారాంశములను గమనించి తమకును, పట్టాదారులకును, ఏజంట్లకును ప్రయోజనముండునట్లు తగుఏర్పాటులను చేసి హిందూదేశ భీమావ్యాపారాభివృద్ధికి మిగుల తోడ్పడెదరని నమ్ముచున్నాము.

—·—



IV
మహాసభ తీర్మానములు

తృతీయఆంధ్రదేశదేశీయ భీమాఏజంట్ల మహాసభవారు 1936 సంగరం అక్టోబరు 3,4 తేదీలలో గుంటూరుపురమున శ్రీయుత డాక్టరు భోగరాజు పట్టాభి సీతారామయ్యపంతులుగారి అధ్యక్షతక్రింద సమావేశమై పందొమ్మిది తీర్మానములను గావించియుండిరి. వానిలో 3, 5, 7, 10, 12 (a), 16, 17, చాల ప్రధానములైనవి.

3 వ తీర్మానము:— ఇతరరాష్ట్రములలో స్థాపింపబడి, ఆంధ్రదేశములో బ్రాంచి ఆఫీసులను బెట్టి పనిచేయుచున్న కంపెనీలు సదరుబ్రాంచి ఆఫీసులకు ఆంధ్రులనే బ్రాంచి యజమానులుగా నుండునట్లు యేర్పాటు చేయవలసినదిగా యీ సభవారు తీర్మానించియున్నారు. ఈ తీర్మానమెంతయు మిక్కిలి సహేతుకముగను, సమంజసముగను యున్నది. ప్రతిరాష్ట్రీయబ్రాంచిఆఫీసులకును ఆ యా రాష్ట్రభాషల నెరింగిన వారినే బ్రాంచి యజమానులుగా చేయుటవలన కంపెనీలవ్యాపారము యిప్పటికంటె అనేకరెట్లు వృద్ధియగు ననుటకు సందేహములేదు. దేశభాష నెరింగినట్టియు, స్థానికులుగానున్నట్టియు, ప్రజలందరితోనూ, కలసిమెలసి తిరుగు రాష్ట్రీయులనే బ్రాంచియజమానులుగా పెట్టుటవలన, కంపెనీలవ్యాపారము మరింత వృద్ధియై పట్టాదారులకును ఏజంట్లకును అన్యోన్యత యేర్పడి దేశములో భీమావ్యాపారప్రచారము యిప్పటికంటె యెక్కువయగుటకు యెక్కువ అవకాశము గలదు. ఈవిషయమును కంపెనీలవారందరును గమనించి ఆచరణయందు బెట్టెదరని నమ్ముచున్నాము ఈ విషయములో ఓరియంటల్, ఏషియన్, నేషనల్ఇండియన్ కంపెనీలవారు అవలంబించినవిధానమును గూర్చి వారిని మే మెంతయు నభినందించుచున్నాము.

5 వ-తీర్మానము:—ఏజెన్సీ కావలెనని కోరినప్పుడు, కంపెనీలవారు యేజెంట్లపై విధించు షరతులును ఏజెంట్ల స్వతస్సిద్ధహక్కులకు భంగకరముగానుండు విషమ షరతులును, కంపెనీలకు అనుకూలముగా నుండు రీతినే కంపెనీలవారే తరుచు తయారుచేసి, యేజెంట్లను ఆకాంట్రాక్టులపై సంతకములను పెట్టవలసినదిగా కోరుచుందురు. కొత్తగా యేజెన్సీ తీసుకున్న ఏజెం

ట్లకు, తమకు సౌకర్యములను గలుగజేయు షరతులు యెట్టివియో తెలియకుండుట అరుదు కాదు. కంపెనీలవారు ఏజెంట్లకు యెట్టి సౌకర్యములను కలుగజేసి, ఏషరతులను విధించవలెనో ఏజెంట్లు కంపెనీలయెడ ఏరీతిని నడచుకొనవలెనో, ఆవిధానములను తెల్పు ఒకఆదర్శఖరారునామా తయారుజేసి ఏజెంట్లకును, కంపెనీలవారికిని, దానిలో విషయములను తెల్పుట అత్యావసరమైయున్నది. ఈవిషయమై సభవారు ఏకాభిప్రాయమునకువచ్చి ఒకఆదర్శఖరారునామాను తయారు చేయుటకు నలుగురు సభ్యులతో గూడిన ఒక ఉపసంఘమును ఏర్పరచియున్నారు. ఇట్లు చేయుట చాల సమంజసము. సదరు ఉపసంఘము వారు వెంటనే సమావేశమై ఒక Model agency contract ను తయారుచేసి ఏజంట్లస్థాయి సంఘకార్యనిర్వాహకవర్గమువారి అమోదముకు పంపించెదరని నమ్ముచున్నాము.

7 వ తీర్మానము:—రాబోవు ఇన్సూరెన్సు చట్టసవరణపర్యాట్లలో ఏజంట్లయొక్కయు పట్టాదారుల యొక్కయు హక్కులు ఏతీరుగా ఆ చట్టమునందుండవలెనో చర్చించి వానిపర్యవసానమును ఇండియాప్రభుత్వము వారికి తెలుపుటకును అవసరమైనచో డిప్యుటేషనుకు వెళ్లుటకును 5 గురితో గూడిన ఒక ఉపసంఘమునుయేర్పాటుచేసియున్నారు. ఈఉపసంఘము వారు తమ పనిని వెంటనే నిర్వర్తించెదరని నమ్ముచున్నాము.

10 వ తీర్మానము:—ఈతీర్మానము చాల ప్రధానమైనది. కంపెనీలకును ఏజంట్లకును ఏజన్సీ కాలములో మధ్యయెప్పుడైనను తగాయిదాలు రావని చెప్పుటకు వీలులేదు. తగాయిదాలు వచ్చిన సందర్భములో కంపెనీలవారు అర్థికముగ బలవంతులై పట్టుదలతో స్వలాభాపేక్షాపరులై యెంతదూరమైనను పోరాడుటకు శక్తిని కలిగి యుందురు.

కాని ఏజంటు అట్టి శక్తిసామర్థ్యములు లేనివాడై, తనదీనతనుగూర్చి చింతిల్లుచుండును గాని, కంపెనీవారితో పోట్లాడుటకు ఆర్థికముగ యెంతమాత్రమును అవకాశము లేనివాడై యుండును. ఇట్టి సందర్భములో కంపెనీలకును, ఏజంట్లకును, మధ్య మధ్య వచ్చేఅన్ని సివిల్ తగాయిదాలును, మధ్యవర్తిపరిష్కారమునకు విధిగా లోబడి యుండునట్లు ప్రతికంపెనీవారు వెంటనే తమ ఏజన్సీషరతులలో, ఒక షరతుగా జేర్చుట అవసరమైయున్నది. కంపెనీలవారు, యీ మహాసభవారి తీర్మానమును గమనించి సాధ్యమైనంతత్వరలో యీవిషయమును అమలులోనికి దెచ్చెదరని నమ్ముచున్నాము.

12 వ (a) తీర్మానము:—భీమావ్యాపారాభివృద్ధికి ఏజంట్లును, పట్టాదారులును ప్రధానులు. అట్టి సందర్భములలో ఏజంట్ల యొక్కయు, కంపెనీలయొక్కయు, పట్టాదారుల యొక్కయు, క్షేమాభివృద్ధులు యోచించి ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలపాలకవర్గములో ఏజంట్లకు మూడవవంతు స్థానమును,మ్యూచుయల్ కంపెనీలలో 2/5 వ వంతు స్థానమును ప్రత్యేకించి యుండుట చాలాఅవసరమై యున్నది. ఈవిషయము కొన్ని కంపెనీలవారు గుర్తించి తమపాలకవర్గములలో ఏజంట్లకు సంతృప్తికరమైన నియోజకస్థానములనుకల్పించి యున్నారు. హిందూదేశములోగల మిగిలిన అన్ని కంపెనీలవారును తమపాలకవర్గములలో ఏజంట్లకు తగినన్ని స్థానములను సాధ్యమైనంత త్వరలో యేర్పాటు చేసెదరని నమ్ముచున్నాము.

16 వ తీర్మానము:—కొన్ని కంపెనీలు ఏజంట్లకు క్లయిము మొత్తములో మినహాయించుకొను 1 st year Renewal ప్రీమియములపై కమీషను యిచ్చుట లేదు. అదియును గాక Nonforfeiture పద్ధతిక్రింద అడ్వాన్సు చేసిన ప్రీమియముపై కూడ రెన్యూయల్ కమీషను యిచ్చుటలేదు. ఇది కేవలము అన్యాయము. ఇంతటినుంచియైనను, యీ మ హా స భ వా రి కోర్కె ననుసరించి పైనుదహరించిన ప్రీమియములపై గూడ కంపెనీలవారు యేజంట్లకు కమీషను యిప్పించే యేర్పాటు చేయుదురని తలంచుచున్నాము.

17 వ తీర్మానము:— ఆంధ్రదేశములో భీమావ్యాపారమునందు విద్యార్థులను తయారుచేయుటకు రాజమహేంద్రవరములో శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారిచే నెలకొల్పబడిన ఆంధ్రకాలేజి ఆఫ్ కామర్సు అను సంస్థ ఒక్కటియే యున్నది. ఈ సంస్థలో భీమాశాఖను వృద్ధిచేయుటకు తగు ధనసహాయము కావలసి యున్నది. అట్టిసహాయము చేయుటకు భీమాకంపెనీలవారు పూనుకొనవలెను. ఈసంస్థకు తగు ధనసహాయము చేసినచో యిందు భీమావ్యాపారనిపుణతగలిగినవిద్యార్థులను తయారుచేసి అట్టివిద్యార్థులను భీమావ్యాపారప్రచారమునకు బయిటికిపంపుటకు వీలగును. కావున హిందూదేశములో గల భీమాకంపెనీలవా రందరును తమశక్తికొలది ధనసహాయ మొసగి, యీసంస్థను పోషించెదరని నమ్ముచున్నాము.

మా వందనములు

1936 సం॥ అక్టోబరు 3,4 తేదీలలో గుంటూరులో జరిగిన తృతీయ ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమాఏజంట్ల మహాసభ సందర్భమున ఈ మా ప్రత్యేకసంచికను వెలువరించుటలో తోడ్పడిన వ్యాసకర్తలగు ఆంధ్రపత్రికవారికిని, శ్రీయుత మల్లెల శ్రీరామమూర్తి గారికిని, శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారికిని, శ్రీయుత చెరుకువాడ వెంకటనరశింహంగారికిని, మద్రాసు Peace Guardian వారికిని, Bombay Business Friend వారికిని, ఆంధ్రదేశదేశీయ భీమా ఏజంట్లసంఘమువారికిని మా కృతజ్ఞతాపూర్వక వందనముల నర్పించుచున్నాము.

ఈపత్రిక స్థాపన ప్రారంభమునుండియు ఎడతెగక ప్రతినెలయు భీమావ్యాసములను వ్రాసి ప్రకటన నిమిత్తము మాకు పంపుచు, మమ్ములను మిగుల ప్రోత్సాహపరచి మా ఉద్యమమునకు మిగుల తోడ్పడుచున్న శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారికి మరియొకమారు మా ప్రత్యేక నమస్కృతులొనర్చుచున్నాము.

బ్లాకులు నప్లై చేశిన కృష్ణాపత్రిక వారికిని, భీమాప్రచారిణి వారికిని గూడ మావందనముల నర్పించుచున్నాము.

"మహావక్త - రాజ్యాంగవేత్త"

భోగరాజువారి త్యాగశీలత

డాక్టరు పట్టాభి జీవిత సంగ్రహం

(పరిచితుడు)

ఏ దేశముయొక్క గాని, యేజాతి యొక్క గాని మహోన్నత్యము, తత్ర్పదేశమునందు జన్మించిన మహాపురుషుల జీవితచరిత్రములందు ప్రతిబింబించును. భారతజాతీయ నిర్మాణమునందు, ముఖ్యముగ నాంధ్రప్రజాభ్యుదయమునందు ముఖ్యపాత్రధారులలో నొకరగు డాక్టరు భోగరాజు పట్టాభిసీతారామయ్యగారి జీవితచరిత్రను సంస్మరించుట దేశీయుల కర్తవ్యము.

జననము

డాక్టరు పట్టాభిగారు నేటి పశ్చిమగోదావరి జిల్లా ఏలూరు తాలూకా గుండుగొలను గ్రామములో నొక నిరుపేద కుటుంబమునందు 24-11-1880 సరియైన విక్రమసంవత్సర కార్తీక బహుళ సప్తమీ బుధవారము రాత్రి 11 ఘడియలకు జన్మించెను.

పట్టాభిగారి చిరుతప్రాయమునందే, షుమారు యే నాలుగవ సంవత్సరముననో, వీరితండ్రిగారగు భోగరాజు వెంకటసుబ్రహ్మణ్యముగారల్ప వయస్సునందే మరణించిరి. పట్టాభిగారికిరువురు సోదరీమణులు, ఒకసోదరుడును అందరిలో వీరు కడగొట్టువారు. వీరి యన్నగారగు కామేశ్వరరావుగారికి గుండుగొలను గ్రామ కరణీకము లభ్యమైనది. వీరి యన్నగారును ఒక సోదరీమణియు అల్పవయస్సునందే మరణించిరి. ఒక అప్పగారుమాత్రము 67 సంవత్సరముల వయస్సునందు 1929 లో మరణించెను.

ఏలూరు కాపురము

నలుగురు పిల్లల సంసారభారము సుబ్రహ్మణ్యముగారి మరణానంతరము పట్టాభిగారితల్లి మీద బడుటచే నామెయును కొంతకాలము స్వగ్రామమునందు వీరికి చదువు చెప్పించి, తరువాత యేలూరు పట్టణమునకు చేరినది. నిరుపేద సంసారము; భాగ్యవంతులగు బంధువులెవరైన నున్నను ధన సహాయము చేయవలసి వచ్చునేమో అని తప్పించుకొని తిరుగుట. ఆరోజులలో వస్తువులన్నియు చవుక. గనుక ఒకపూట తిని తినక 4 రూపాయలతో పట్టాభిగారితల్లి కాలము గడపవలసివచ్చినది. అణాలు, బేడలు, పావలాలు సయితము వసూలుచేసి నాలుగు రూపాయలను భర్తీచేయవలసి వచ్చుచుండెను. ఆమె వీరికి చదువుచెప్పించి, హద్దుబాటులలో నుంచి, పాఠము వప్పచెప్పనిదే భోజనము పెట్టక తగుశిక్షణలతో పెంచి పెద్దవారిని జేసినది. కట్టను సరియగు గుడ్డలేక, మిషను పాఠశాలలో నుచితవేతనమును సంపాదించుకొని పట్టాభిగారు మెట్రిక్యులేషను పూర్తిచేసిరి. మిషను పాఠశాల ప్రిన్సిపాలు బ్రౌనుదొర వీరి తెలివితేటల కచ్చెరువంది, మిగుల యాదరించుచు, మెట్రిక్యులేషను పూర్తియైనంతనే బందరులోని నోబులుకళాశాల ప్రిన్సిపాలుగారికి శిఫారసు జాబునిచ్చి పంపించెను. 1897 లో బందరుచేరి నోబులు కళాశాల ప్రిన్సిపాలగు క్లార్కుదొరగారిని సందర్శించెను.

నోబుల్ కాలేజి

క్లార్కుదొరకూడ యీయనకు ఉచితవేతనము నిచ్చి, కళాశాలలో జేర్చుకొనెను. చిరుత ప్రాయము, అందులో నప్పటికి పొట్టిగానుండెను గాబోలు, ఎఫ్. ఎ. విద్యార్థియని యనుకొనుటకే వీలులేని శరీర సౌష్టవము. వీరు ఎఫ్. ఎ: తరగతిలో ప్రవేశించగనే, బహుశా ఇపుడు డిప్యూటి పోలీసు సూపర్నెంటుగ నున్న కవికొండల బ్రహ్మయ్యగారు కాబోలు "ఇది ఎఫ్. ఎ. తరగతి, నాల్గవఫారము కాదు, అచటికిపో" అని అనెనట. ధైర్యసాహసములు పట్టాభిగారికి ఉగ్గుపాలతోనే వచ్చినవి. 'నా సంగతి నాకు తెలుసును, నీసంగతి నీవు చూచుకొను'మని బ్రహ్మయ్యగారికి జవాబిచ్చెనట. వీరి మేధాసంపత్తి యచిరకాలములోనే తోడివిద్యార్థులకు విదితమైనది. ఆనాటికే వక్తృత్వప్రజ్ఞావిశేషము కలదట. కళాశాలలో నధ్యాపకులు, అన్నావఝుల రామస్వామి, రాస్‌పిళ్లై, పెన్, క్లార్కుదొరలు, రఘుపతి వెంకటరత్నంనాయుడుగార్లు పట్టాభిగారి నెంతయు నాదరించుచు వచ్చిరి. పట్టాభిగారి జీవితపరిణామమునకు నాయుడుగారి ప్రబోధమే ముఖ్యకారణమని చెప్పనగును.

నాయుడుగారి షష్టిపూర్తి యుత్సవసందర్భమున పట్టాభిగారు వ్రాసిన యీ క్రిందివాక్యముల వలననే నీవిషయము ధ్రువపడగలదు.

"నాయుడుగారిక్రింద శిష్యత్వము లభించుట మా యదృష్టము. మాజీవితములో సత్యము అహింస వాసన లేమైననున్నచో, వాటికి పునాదివైచినది నాయుడుగారే" బోధనాసమయములందు పాఠములందుకంటె ప్రజాహితవిషయములను గురించి ముచ్చటించుచుండేవారట. ఈలోటును బయల్పెట్టుచు పట్టాభిగారపుడపుడు నాయుడుగారిని పరిహాసము చేయుచుండెడివారు. ఒకనాడు సభావేదికపై నాయుడుగారు "నా యీలోపములతో పట్టాభివంటి గొప్ప ఆంధ్రవక్తను సృష్టింపగలుగుట నా గొప్పకు నిదర్శనమే" యని మరల పరిహాసము చేసెను.

రెండు సంవత్సరములు నోబుల్ కళాశాలలో ఎఫ్. ఎ. మొదటితరగతిలో నుత్తీర్ణుడైనందున, వీరిపేరును వీనితోబాటు మొదటితరగతిలో నుత్తీర్ణుడైన చిట్టా సుందరరామయ్యగారి పేరును కళాశాలహాలులో చిత్రింపబడి యున్నవి. ఇచ్చటనే యేర్పడిన మిత్రులు ముట్నూరి కృష్ణారావు, కోపల్లె హనుమంతరావుగార్లు. వీరి సాంగత్యములో ప్రజాహితజీవితము నెంతవరకు కొనసాగించినది మున్ముందు తెలియగలదు.

నోబుల్‌కళాశాలయందుత్తీర్ణుడు కాగానే, నెలకు రు 20 లు వంతున లభించు తిమ్మరాజు శివరావుగారి స్కాలరుషిప్ ప్రాప్తించినది. ఈ వేతనమునకు ముఖ్యషరతు లేమనగా: 1 ఎఫ్.ఎ. తరగతిలో సంస్కృతముతో సహా 18 సంవత్సరముల వయస్సుకు మించకపూర్వమే మొదటి తరగతియందుత్తీర్ణుడు కావలెను. 2 అటువంటి విద్యార్థి మద్రాస్‌నందు బి. ఎ. లో సైన్సు చదువవలెను. 3 అతనియొక్క సాలీనా ఆదాయము రు. 500 లకు మించరాదు. వీటిని పూర్తిచేసినది పట్టాభిగారు. మద్రాస్‌లో క్రిష్టియన్ కళాశాలలో చేరు విద్యార్థులకు నోబుల్‌కాళాశాలయందు మరియొకపరీక్ష జరుగుట ఆచారము. అందుగూడ మొదటిస్థానము పట్టాభిగారికి లభించుటచే, మరియొక ఉచితవేతనము ప్రాప్తించినది. కాని రెండు వేతనములొకరే పొందకూడదనందున తిమ్మరాజు శివరావుగారి వేతనముతో మద్రాస చేరెను.

మ ద్రా సు చ దు వు

మద్రాస్ క్రిస్టియన్ కళాశాలాధికారులగు స్కిన్నరు, రసెల్‌దొరగార్లకు, క్లార్కుదొర శిఫారసు చేయుచు, ముందేమి చేసెదవని పట్టాభిగారిని ప్రశ్నించెను. ఎల్. టి. పూర్తిచేసి ఉపాధ్యాయపదవిలో నుండిన నుండవచ్చును అనిజవాబిచ్చెను. ఉపాధ్యాయపదవికి ప్రయత్నించే యెడల నోబుల్‌కళాశాలలో తప్పక పనిచేసెదనని పట్టాభిగారినుండి వాగ్దత్తము పొందెను. ప్రక్కకు పిలిచి క్లార్కుదొర "సీతారామయ్యా! నీకు క్రైస్తవమత సాంప్రదాయము లలవడెననియు, నిన్ను క్రైస్తవబాలునిగనే చూచుచు వచ్చినారనియు బ్రవున్‌దొర చెప్పియున్నా"డని నుడువగా "బైబిల్ పఠనములో యెక్కువ శ్రద్ధచూపిన మాట నిజమేకాని తక్కినదంతయు పొరబాటు" అని ప్రత్యుత్తరమిచ్చెను. సూక్ష్మబుద్ధిగల క్లార్కుదొర ప్రస్తావనమార్చి అభివందనములతో మద్రాస్‌కు పంపెను.

తరువాత ఉపాధ్యాయపదవి చేపట్టనప్పటికిని క్లార్కుదొరగ యెదుట ప్రస్తావన జ్ఞాపకమునందుంచుకొని, బందరులో వైద్యవృత్తియందున్నపుడు 1908, 1909, 1910 సంవత్సరములలో రోజుకు గంట చొప్పున ఫిజియాలజీ టీచరుగ పనిచేసెను.

వై ద్య ము

1899, 1900లో మద్రాస్ క్రిష్టియన్ కళాశాలలో బి. ఎ. పూర్తిచేసెను. ఆరోజులలో శాసనసభికుడై రయితు బాంధవుడని పేర్గన్న కాకినాడ వాస్తవ్యులగు శ్రీయుత గంజాం వెంకటరత్నం పంతులుగారు తమ ప్రథమపుత్రిక యగు చి॥ సౌ॥ రాజేశ్వరమ్మను యిచ్చి వివాహముచేసి, మద్రాస్ మెడికల్ కాలేజిలో ఎం. బి. సి. ఎం. పూర్తిచేయించెను. వైద్యకళాశాలాధికారులగు కల్నల్ మెయిట్లాండు, గిఫర్డు, సైమన్సు మున్నగు ప్రొఫెసర్ల క్రింద తగు శిక్షణను బడసి, వ్యాధి నవగాహన చేసికొనుటలో నద్వితీయుడని పేర్గాంచెను. 1905 లో బందరులో వైద్యవృత్తి ప్రారంభించి షుమారు 1916 వరకు సాగించి గొప్ప యశస్సును సంపాదించెను. బందరునుంచి వ్యాధిగ్రస్తులు మద్రాస్ గురుసామి మొదలియారు గారి వద్దకు వైద్యముకొరకు వెళ్ళినప్పుడు, బందరులో పట్టాభి ఉండగా యిక్కడకు రావడమేమిటని అనే వారట. వైద్యవృత్తి స్వంతముగానే నడప వలెనని వీరి యభిలాష. ప్రభుత్వసర్వీస్‌లో చేర్పించవలెనని కొందరు మిత్రులును బంధువులును ప్రయత్నించిరి కాని అందుల కియ్యకొనలేదు. ఆనాడే ప్రభుత్వసేవను తృణీకరించిన మహానుభావుడు. ఈయన షుమారు పదిసంవత్సరములు వైద్యవృత్తియందుండి అనారోగ్యకారణముచే వైద్యవృత్తిని విడనాడి నాటినుండి నేటి వరకును జాతియోద్యమముక్రింద కాలము వినియోగించుచుండెను. ఆర్జించినది స్వల్పమైనను స్వపోషణమునకై యితరులపై నాధారపడ నక్కరలేని వసతిని సంపాదించుకొనెను.

స్వ దే శో ద్య మ ము

తిరిగి 1905 సంవత్సరమునకు వత్తము. బంగాళావిభజన, స్వదేశోద్యమములకు సంబంధించిన ఆందోళన వెల్లివిరియుచుండెను. మత సాంఘిక విషయములపట్ల సంస్కరణకొఱకు వెంకటరత్నం నాయుడుగారి వంటి మహనీయు లుద్బోధించుచుండిరి. బిపిన్ చంద్రపాల్ వంటి మహనీయులు భారతజాతీయ స్వాతంత్ర్యసముపార్జనమునకు బురికొల్పుచుండిరి. పుట్టుకతోనే స్వాతంత్ర్యేచ్ఛ యలవడిన పట్టాభిగారు కాల ప్రవా

హామునబడక తప్పలేదు. కోపల్లె హనుమంత రావు, ముట్నూరి కృష్ణరావు, డాక్టరు పట్టాభి ఈ మిత్రత్రయము మరికొందరి మిత్రులసహాయముతో "కృష్ణాపత్రిక"ను నెలకొల్పి ప్రచారమునకు గడంగిరి. కృష్ణాపత్రిక ఆంధ్రాభ్యుదయములకు గావించిన సేవ సుప్రసిద్ధమే.

ఆంధ్ర జాతీయ కళాశాల

జాతీయవికాసమును బురికొల్ప వలసినది. మన విద్యాలయములు కేవలము పాశ్చాత్య విద్యతో సంతృప్తిపడి, నిరంతరము భారత జాతీయతను నిరసించు బోధలవలన దాసినత్వము పెంపొందించుచుండుటచే స్వాతంత్ర్యము సంప్రాప్తించు సావకాశములు లేకున్నవి. ప్రస్తుత విద్యావిధానము జాతీయైక్యతకు దోడ్పడుట లేదనియు జాతీయ విద్యను పెంపొందించువిద్యాలయ మవుసరమని గ్రహించి యీ మిత్రత్రయము 1910 లో నాంధ్రజాతీయ కళాశాలను స్థాపించి విద్యాసంస్కరణమునకు గడంగిరి. దేశమునందు భిక్షాటనము సల్పి కొన్నిలక్షల యాస్తిని విద్యాలయమునకు సేకరించి జాతీయ విద్యావ్యాపనమును జగజ్జేగీయమానముగ కొనసాగించిరి. ఏసంస్థయందైనను, మొక్క నాటి పెంచి పెద్దదానిని చేయువర కెవరును దాని దరికి చేరరు. పండుకాలము రాగానే, కోసుకొనుటకు చాలమంది చేరుదురు. కష్టమువచ్చినపుడే వ్యక్తి యొక్క ధైర్యసాహసములు, తెలివి తేటలు బయలు పడును. ఈ సంస్థయందు కూడ నొకానొకప్పుడు, యీ మిత్రత్రయము డబ్బు తినివేయుచున్నారను దుర్వాదంతిని స్వార్థపరులు వ్యాపింప జేసిరి. ఇట్టి వదంతి ప్రబలుటకూడ వీరికి శ్రేయోదాయకమే. వదంతి ప్రబలగనే, పట్టాభిగారు కళాశాలకార్యదర్శిగ యెవరయినను సరే వచ్చి విచారించవచ్చునని సవాలు వేసిరి. ఎవరునురారైరి. అంతట సి. వి. ఎస్. నరసింహారాజు, న్యాపతి సుబ్బారావు పంతులు, టి. వెంకటాద్రియయ్య గార్లతో కూడిన కమిటీని యేర్పరచి విచారణ చేయించిరి. ఈ కమిటీవారు విచారించి, యిటువంటి అపోహల కేమాత్రము సావకాశము లేదని నివేదికలో స్పష్టీకరించిరి. ఈ కమిటీ వారి నివేదిక అచ్చొత్తింపబడియే యున్నది. 1920 లో నసహాయోద్యమము ప్రారంభమైన నాటినుండి, కళాశాల స్వరూపముకూడ మార వలసి వచ్చినది. కాలానుగుణ్యముగ మార్చుచు నేటికిని ఉచితరీతుల కళాశాలను కొనసాగించుచున్నారు. అప్పటినుండి యిప్పటివరకును కార్యదర్శిగ పనిచేయుచున్నారు. వీరి జాతీయాభివృద్ధికి సంబంధించిన కృషిని 1920 లో గాంధిమహాత్ముడు ఆంధ్రదేశ సంచారము చేసినపుడే ప్రశంసించి యుండెను.

ఆంధ్రోద్యమము

1910 లో నాంధ్రజాతీయ కళాశాల స్థాపింపబడిన యుద్దేశమును గ్రహించితిమి. భారతదేశమునం దనేక భాషాప్రయుక్తముగ విభజింప వలసిన రాష్ట్రము లున్నవి. బ్రిటిష్‌వారి అధికారముక్రింద పరిపాలనా సౌకర్యమును బట్టి రాష్ట్ర విభజనము జరిగినది. కాని, యేభాష కాభాష అభివృద్ధియు ఆజాతి యౌన్నత్యమునందు నదుపాయమును లేకున్నవి. ఒక రాజధానిలో నాల్గు భాషలవా రున్న ఒకరికొకరికి వైమనస్యములు కలుగజేసి పరిపాలనాచక్రమును నడుపుచుండిరి. ఈరహస్యమును పట్టాభిగారు 1908 లోనే కని పెట్టి, భాషాప్రయుక్త రాష్ట్ర నిర్మాణమునకు ఆందోళన చేయసాగిరి. దైనికపత్రికలా, యీ యుద్యమమునకు సుముఖములు కావు. శాసన

సభికులును అప్పటి దేశనాయకులును వ్యతిరేకులు. అట్టి సందర్భములో పట్టాభిగారు గొప్ప వ్యాఖ్యాత గనుక వ్యాసములు కరపత్రములు ప్రచురించి ఆంధ్రోద్యమముయొక్క అవసరమును బాగుగ చాటెను. ఈవ్యాసము లన్నియు "ఆంధ్రరాష్ట్ర అనుకూల ప్రతికూలము" (For and against Andhra Province) అను వీరిచే ప్రచురింపబడిన గ్రంధమునందు కాన నగును. తత్ఫలితముగ 1918 లో ఆంధ్రమహాసభ ఏర్పడి బాపట్లలో శ్రీ బయ్యా నరసింహేశ్వరశర్మగారి అధ్యక్షత క్రింద సమావేశమైనది. ఆంధ్రోద్యమావశ్యకత ఆంధ్రమహాసభ తీర్మానముల రూపకముగ వ్యక్తీకరింపబడినది. ఆంధ్రులు కాంగ్రెస్‌లో మద్రాస్ రాష్ట్రీయ సంఘమునందే యుండుచు వచ్చిరి. అచ్చట ఆంధ్రులను గుర్తించినవారైనను లేరు. బ్రిటిష్‌పరిపాలనలో భాషాప్రయుక్త రాష్ట్ర విభజనము జరుగక పోయినను, కాంగ్రెస్‌నందైనను యేల జరుగరాదని వీరి కీపట్టుదల కలిగినది. 1914 నుండి తరుచు కాంగ్రెస్ సమావేశములకు హాజరై ఆంధ్రోద్యమరహస్యమును వీలైన సమయములందు చాటుచువచ్చెను. వీరికి ఆరోగ్యము తగ్గనారంభించినది. వైద్యవృత్తిని కొనసాగించు ఓపిక లేకపోయినది. కొన్నిసంవత్సరముల పాటు భోజనములేక పాలమీదనే ఆధారపడవలసి వచ్చెను. జీర్ణకోశమునకు సంబంధించిన వ్యాధి (gastrology) వీరిని పీల్చిపిప్పిచేసెను. ఈవ్యాధి వలననే 1916 లో లక్నో కాంగ్రెస్‌కు, ఆంధ్రరాష్ట్ర విభజనకొరకై పోరాడునిమిత్తము వెళ్లుచు కలకత్తానుండే తిరిగి యింటికి రావలసి వచ్చినది. ఈ సంవత్సరముననే రాష్ట్ర విభజనను గూర్చి కర పత్రములు ప్రచురించిరి. చివరకు 1917 లో అనీబిసెంటుగారి అధ్యక్షతక్రింద కూడిన కాంగ్రెస్ సమావేశమున హోరాహోరిగా పోరాడి కాంగ్రెసునందు ఆంధ్రరాష్ట్రవిభజనము కావింప జేసిరి. ఆనాడు వీరు ప్రతిపాదించిన సూత్రమే కాంగ్రెస్ రాష్ట్రీయవిభజనమునకు మూలమైనది. 1918 లో మాంటేగ్యూగారు హిందూదేశమునకు వచ్చినపుడు భాషాప్రయుక్త రాష్ట్రనిర్మాణమునకుగాను వెళ్లిన ఆంధ్రరాయబారవర్గమునందు వీరొక సభ్యులు. నియోజక వర్గముల నిర్ణయించు నిమిత్త మేర్పడిన సౌతుబరోకమిటీ యెదుట సాక్ష్యమిచ్చి యిటువంటి రాష్ట్రవిభజనముకొరకు పోరాడెను. తరువాతను ఆంధ్రుల పక్షమున ఇంగ్లాండుకు రాయబారములో పట్టాభిగారిని పంపనిర్ణయమై ప్రయత్నము లన్నియు కావింపబడినవి. కాని కొన్ని కారణములచేత అప్పటి కది నిలిచిపోయెను. ఆంధ్రరాష్ట్రస్థాపనకు మూలపురుషులలో నొకరగు పట్టాభిగారు యేటేట ఆంధ్రమహాసభాధ్యక్షులుగ సూచింపబడుచువచ్చిరి. కాని వీరంగీకరించెడివారు కారు. కేవలము కార్యవాదికాని యిటువంటి బహుమానముల పొందవలె ననెడి వాంఛ వీరి కెప్పటను లేదు. ఆంధ్రోద్యమాభిమానముచేతనే కాబోలు. ఆరోజులలో ఆంధ్రభాషాభివర్ధనీసంఘమను సంస్థనిర్వాహకులలో నొకరుగ నుండి ఆంధ్రగ్రంథ ప్రచురణమునకు దోహద మొసగిరి. ఈ గ్రంథమాల ప్రచురించిన గ్రంథములలో పట్టాభి గారు వ్రాసిన "ఆరోగ్యశాస్త్ర" మను గ్రంథ మొకటి.

వీరికి గల జాతీయాభిమానమునకు వీరు 1913 లో వ్రాసిన "భారత జాతీయత' (Indian Nationalism)అను ఆంగ్లగ్రంథమే నిదర్శనము. జాతీయవిద్యమెడ వీరికి గల పట్టుదల, వీరును వీరి మిత్రులగు కోపల్లె హానుమంతరావు పంతులు

గారును 1910లో కలిసి వ్రాసిన 'జాతీయవిద్య' (National Education) అను ఆంగ్ల గ్రంథ మున విస్పష్టము కాగలదు.

బెసంటుగారి నిర్బంధము

1917 లో బెసంటు, అరండేలు, వాడియా గార్లు నీలగిరిలో ఇంటరన్ చేయుటయు, దానిపై దేశీయులు సాత్విక నిరోధమును (Passive Resistance) కొనసాగించెద మని ప్రకటించు టయు పాఠకులకు తెలిసియే యున్నది. ఆయుద్య మము నందు కూడ వీరు పాల్గొనిరి. కరుణాకర మీనన్‌గారు స్థాపించిన 'ఇండియన్ పేట్రియట్' (Indian Potriot)లోను తరువాత బెసంటుగారు ప్రచురించిన "న్యూ ఇండియా" (New-India) లోను వీరి వ్యాసము లన్నియు ప్రచురితము లయ్యెను. అప్పటికి మితవాదులు, జాతీయ వాదులు అను భేదము మాత్రమే కాంగ్రెస్ నందు వ్యాపించినది. మితవాదులు ప్రభుత్వమన్ననల కెదురు చూచువారును, జాతీయవాదులు సరి యైన కార్యక్రమము లేనివారు నగుట తటస్థించి నది. సరియగు జాతీయపత్రికలు లేకపోయెను. పట్టాభిగారికి జాతీయోద్యమ తత్వమును వ్యాపింప జేయుటకు, ముఖ్యముగ ఆంధ్రులను ఆంధ్రోద్య మమును ముందుకు తెచ్చుటకు ఆంగ్లపత్రిక యొకటి అవసరమని తోచినది. తత్ఫలితమే 1919 డిశెంబరులో "జన్మభూమి" ప్రచురణము.

"జన్మభూమి"

లోకమాన్యుడు మాంటేగ్యూ సంస్కరణ ములను వీలయినంతవరకు ఆచరణజరిపి అవసర మగుచో ప్రతిష్టంభనములు కావింపవలెనని వాదించుచుండెను. 1920 లో మహానందియందు సమావేశమైన ఆంధ్రమహాసభలో "ప్రతిష్టంభన ముల" తీర్మానము గావింపబడెను. ఆప్రకారము వీరందరును కార్యరంగమునకు దుమికిరి. దుర దృష్టవశమున లోకమాన్యుడు ఆగస్టు 1వ తేదీని మరణించెను. ఆనాడే గాంధిమహాత్ముడు అసహా యోద్యమమును ప్రారంభించుచు దేశమునందం తటను సంచారముచేసి ఉద్బోధ కావించెను. ఆనాటినుండి గాంధిమహాత్మునికి శిష్యుడై పట్టాభి గారు "జన్మభూమి"యందు వాఖ్యానములచేత ఆయనకుగలసహజవక్తృత్వము మూలమునగాని గొప్ప ప్రచారము కావింపగలైను. ఆంధ్రభూమి యందు జన్మించిన దురదృష్టముచేతనో మరి యే కారణముచేతనో, మేధాసంపత్తియందు కార్య నిపుణత్వమునందు ఉత్తరహిందుస్థానము నందలి నాయకు లెవరికిని తగ్గకపోయినను, వారి పేరు ప్రఖ్యాతులకు తగిన గౌరవమర్యాదలు పట్టాభి గారియెడ ఆంధ్రలోకము చూప లేదేమో యని సంశయము కలుగుచున్నది. ఇటువంటి మహాను భావుడు మరియొకరాష్ట్రములో జన్మించినచో కాంగ్రెసు అధ్యక్షుడు కాగల డని "అమృత బజారు" వంటి పత్రికలు వ్రాసెను. "బొంబాయి క్రానికల్" "ఇండిపెండెంటు" మున్నగు పత్రిక లకు సంపాదకులుగ ఆహ్వానింప బడినను, వాక్స్వాతంత్ర్యమును కట్టిపెట్టుకొని యితరుల సిద్ధాంతములకొరకు ప్రచారముసల్పు సంపాద కత్వము నొడిగట్టరాదను కారణముచేతను ఆంధ్ర రాష్ట్రము ఆంధ్రోద్యమములయెడ అభిమా నముచేతను అట్టి పదవులను పట్టాభిగా రెన్న డభిలషించలేదు.

"జన్మభూమి" పత్రికద్వారా విపరీతమైన అసహాయోద్యమప్రచారమును గావించెను. గాంధిమహాత్మునిచే గొప్పభాష్యకారు డని పేర్గాం చెను. వీరి "జన్మభూమి"వ్యాసములకు అధికార వర్గము వారు 1921 లో శిక్షింప దలచిరి. కాని ప్రాసిక్యూషను ఉపసంహరింపబడెనని వదంతి. తన

తెలివితేటలచే జయిలుకు రాకుండ తప్పించుకొనుచుండె నని అనువారును లేకపోలేదు. జయిలు ప్రాప్తము, మహాప్రవాహములో, వ్యక్తిగతము కాదు. ఒకప్పుడు నిరపరాధులుకూడ బంధింపబడవచ్చును. పట్టాభిగారి జన్మనక్షత్రప్రాబల్యమేమో, పట్టాభిగారు ఉపసంహారము చేయదలచినను, సదుద్దేశముతో సంచరించినను, అపనింద యెదుర్కొనుచుండును. అహింసాసూత్రము బాగుగ నవగాహన చేసుకొనిన వాడగుటచే, ఉపకారము చేసినవారు ఎదురుతిరుగుటయు, అట్టివారియెడ కినియక ప్రత్యుపకారము చేసి పంపుటయు వీరికి పరిపాటైనది. "జన్మభూమి" పత్రికను 1930 లో తాను జయిలుకు బోవువరకును జయప్రదముగ నడిపియుండెను.

ఆంధ్ర రాష్ట్రీయ సభ

1921 లో బరంపురమునందు సమావేశమైన ఆంధ్రరాష్ట్రసభకు వీరధ్యక్షత వహించి కడునేర్పుతో కార్యక్రమమును నిర్వర్తించిరి. వీరియొక్క కార్య చాతుర్యమును మెచ్చుకొని "హిందు" వంటి పత్రికలలో బ్రిటిష్ హౌస్ ఆఫ్ కామన్సువంటి ప్రభుత్వసభల కధ్యక్షులుగ నుండదగిన శక్తిసామర్థ్యములు గలవారని పొగడిరి. ఆ సభోపన్యాసమునకుగాని, సభా కార్యక్రమ నిర్వహణవిధానమునకుగాని వీరి నరెస్టు చేయుదురనియు, బరంపురము మొదలు బందరు చేరులోపల నెపుడో జరుగుననియు వదంతులు బయలుదేరి ప్రతి స్టేషను నందును వేలకొలది జనులు వీరిని దర్శించి ఉచితరీతిని సత్కరించిరి. అప్పటికిని జయిలు ప్రాప్తించ లేదు.

నో ఛేంజరు

1922 వచ్చుసరికి మహాత్ముడు జయిలునందుండెను. కాంగ్రెస్‌నందు రెండు పక్షములు బయలుదేరినవి. స్వరాజ్యవాదులు కాంగ్రెసును వశపరచుకొనవలెనని దేశబంధు దాస్‌గారి నాయకత్వము క్రింద పనిచేయుచుండిరి. 1922 లో సమావేశమైన గయాకాంగ్రెసులో రాజగోపాలాచారి, పట్టాభి, శ్యామసుందరచక్రవర్తిగార్లు నో ఛేంజర్ల పక్షమున విశ్వప్రయత్నము చేసి మహాత్ముని విజయమును చాటగలిగిరి. అపుడే కాంగ్రెసు నిబంధనలు మార్చుటకు జవహరలాల్, సుభాస్ బాబు, పట్టాభిగార్లతో గూడిన ఉపసంఘ మేర్పరుపబడినది. 1923 లో కాకినాడ కాంగ్రెసున కాంగ్రెసు నిర్మాణమునందు కావింపబడిన మార్పుల కీ యుపసంఘ నివేదికయే మూలము.

అందు పట్టాభిగారి కృషి ప్రశంసాపాత్రము. కాకినాడలో కూడ స్వరాజ్యవాదులు అసహాయోద్యమమునకు స్వస్తిచెప్ప విశ్వప్రయత్నములు కావించిరి. ఏమైనను సరే,గాంధీఉద్యమమును నిలబెట్టుటకు ఆఖరుప్రయత్నము కావించెదమని పట్టాభిగారు వేదికపై నెక్కి బంతివలె నెగురుచు సభికు లుత్తేజితు లగునట్లు కావించిన మహోపన్యాసము నేటికినీవినుచున్నట్లేయున్నది.

"రాజగోపాలాచార్యులు, వల్లభాయి పటేలు వంటి మహామహులతో అభిప్రాయభేదము నా వంటివానికి కల్గుట సాహసమే. వారి చెప్పులనైనను ముట్టుకొను అర్హత నాకులేదు. కాని నాధర్మమును నేను నిర్వర్తింపవలెను. వ్యక్తులతో మనకు నిమిత్తములేదు. నిజముగ మనము యుద్ధమునం దలసటచెందినవారము. రాత్రిందినములు పోరాడిన నాయకులు విరామము తీసికొన దలచిరి. కనుక తటస్థభావమును వహించుచున్నారు. ఈ రాజీతీర్మానములో మున్ముందు అభిప్రాయ

భేదములు వైమనస్యములు వెల్లివిరియుట కెంతైన తావు గలదు. ఈ తీర్మానమునకు మున్ముందు యెన్ని అపార్థములైనను కల్పించుటకు సావకాశము కలదు. ఇదియా రాజీ! ఇదివరకు పెచ్చు పెరిగిన అభిప్రాయ భేదములలో, మరింత కలతలను దెచ్చు తీర్మానమునా మనము కావించవలసినది!" అని ఘంటాపథముగ కాకినాడ సభావేదికపై బల్కెను. గాంధి ముఖ్యశిష్యులలో నొకడుగనుండి, అనవరతము గాంధితత్వమును ప్రబోధించుచు స్వరాజ్యపక్ష ప్రాబల్యదినములలో వ్యతిరేకప్రచారముచేయక తాటస్థ్యభావమువహించి యుండెను. ఒకజిల్లాను బాగుగ సంక్షుభవింపచేసి స్వాతంత్ర్యసమరమునకు దయారుచేయవలెనని యీయనయభిలాష.

గొప్ప వక్త

వీరు ఆంగ్లమున అనర్గళధారతో ప్రసంగింపగలవక్త. వీరి ఉపన్యాసముల వినుటకు వేలకొలది జను లత్యుత్సాహమును చూపుదురు. ఆంగ్లమున నెంతవక్తయో, ఆంధ్రమునకూడనంతేవక్త. అవగాహనయందుగాని ప్రబోధమునందుగాని ఈయన అద్వితీయుడు. ఉర్దుభాష తెలిసినను 1932 వరకు ఉర్దులో ప్రసంగించుశక్తి లేకపోయినది. 1932 నుండి 1933 సెప్టెంబరువరకు జైలులో నున్నసమయమున ఉర్దుభాషాపఠనమును బొంది 1934 లో జరిగిన అఖిలభారత కాంగ్రెస్ సమావేశములలో ఉర్దుభాషయం దఖండముగ బ్రసంగించుట చూచి ప్రేక్షకు లచ్చెరువందిరి. విద్యార్థులు మొదలు కాంగ్రెస్ నాయకులవరకును వీరిని ఆంగ్లమున మాట్లాడవలసినదిగ కోరుటయు తప్పక వీరు దేశ భాషలలోనే ప్రసంగించుటయు ఆచారమై పోయినది. దేశభాషల యెడగల వీరిమమకారమున కిదియే నిదర్శనము.

ఎంతటికష్టభూయిష్ఠమైన యంశమునైనను, చరిత్రములు మొదలు ఆర్థిక శాస్త్రము వరకును సవలీలగ ప్రేక్షకులకు బోధకమగునట్లు ప్రసంగించగల ధీశాలి. ఇక నొకవిశేషము. ఏయంశము మీద మాట్లాడునో ఆ యంశమునకు గురి తప్పక, సభ్యులకాకర్షవంతమగు రీతిని ముచ్చటించుట వక్తలక్షణము. శాసనసభలలో సైతము గంటకొట్టుచున్నను ఆపక అసందర్భముగ మాట్లాడు నాయకులు లేకపోలేదు. పట్టాభిగా రటువంటివారుకారు. ఈమధ్యనేజరిగిన యుదంత మొకటి మనవిచేసెదను. ఒకగొప్పస్వాములవారు వీరితో ముచ్చటించగోరి ఆహ్వానించెను. ప్రసంగవశమున, వీరి త్యాగమును మెచ్చుకొని రాజకీయ విషయములపై సంభాషింప నభిలాష చూపించినప్పటికి పట్టాభిగారు మాత్రము హిందూమత సంప్రదాయమును గురించి సంఘ సంస్కరణమును గురించి ముచ్చటించి సెలవు దీసికొని వచ్చెను. సంభాషణలో నెన్నడునుఅంశమును హద్దునుమించి మాట్లాడ రనుట కిది నిదర్శనము.

గొప్ప వ్యవహర్త

ఈయన గొప్పవ్యవహర్త. వ్యాపారములో వర్తకులను మించి పుట్టిరని అనేకు లనుకొనుచుందురు. ద్రవ్యసంబంధమైనవ్యవహారములలో సత్యసంధతకు పెట్టినది పేరు. ప్రజాహిత సంస్థలలో గాని వ్యక్తిరీత్యాగాని ఈయనవశమున నున్న ద్రవ్యమునకు పైసలతో సహా లెక్కచెప్పి సద్వినియోగమును చాటగలవాడు. డబ్బువిషయములో అనగా రావలసినబాకీలు వసూలుచేయుటలోను, తీర్పుటలోను, ఖర్చుకు తగిన ప్రతిఫలము సంపాదించుటలోను ఖరాఖండితము. ప్రజాహిత సంస్థలలో మనము ఖర్చుపెట్టు ప్రతి దమ్మిడికిని తగురీతిని పని జరిగెనా లేదా అని

సరిచూచుదృష్టి. ఇదియే కొన్నిచోట్ల విరోధమును తెచ్చిపెట్టుటయు కలదు. ప్రజాసముదాయమునకు పట్టాభిగారికి నప్పచెప్పినద్రవ్యమునకు భయములేదను విశ్వాసముండుటచేతనే, యీయన యేపని తలపెట్టినను నిర్విఘ్నముగ కొనసాగును. 1914 సం॥ర ప్రాంతములలో కృష్ణా కో-ఆపరేటివు సెంట్రల్ బ్యాంకును స్థాపించినవారిలో వీరు నొకరు. కొన్ని సంవత్సరములు కార్యదర్శిగ పనిచేసియుండెను. నేటికిని ఆబ్యాంకు 16 లక్షల పెట్టుబడిధనముతో సాగుచున్నది. 1923 లో ఆంధ్రబ్యాంకును స్థాపించెను. నేటికిని అది 20 లక్షల పెట్టుబడి ధనముతో దివ్యముగ పనిచేయుచున్నది. ఈ బ్యాంకునకు 1923 మొదలు 1930 వరకును మేనేజింగు డైరక్టరుగ నుండెను. 1925 లో ఆంధ్రా ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ స్థాపించుటకు ముఖ్య కారకుడు. ఏది యెట్లున్నను, అనేక వందలమంది ఈయనపేరుతో జీవనము చేయుచున్నారనుట నిర్వివాదాంశము. 1929 లో భారతలక్ష్మీ బ్యాంకును స్థాపించెను. అదియును దిగ్విజయముగ కొనసాగుచున్నది. ఇపుడు హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ భీమాకంపెనీని నూతనపద్ధతులలో స్థాపించియున్నారు. ఈయన కార్యవాదికాని ఖడ్గవాది కాడు. వీరు అధికారమునందున్నను లేకపోయినను ఉద్యోగములకొరకు మూలమూలలనుంచి వీరిని పీడించుచుందురు. అఖిలభారత చర్ఖాసంఘ ఆంధ్రశాఖకు గాంధిమహాత్ముడు వీరిని గౌరవకార్యదర్శిగ నియమించెను. వీరి కార్యనిర్వహణ సామర్థ్యమును, ఖద్దరుప్రచారమునందు వీరికిగల అకుంఠితదీక్షయును, యీసంఘమును నడిపించుటలోనే తెలియగలదు. ప్రజలలో ఆవేశోత్సాహము లినుమడించియున్నపుడు, ద్రవ్యము చేతులలో పుష్కలముగ నున్నంతవరకు, అందరును దరిజేరుదురు. దేశములో నావేశోత్సాహములు నశించి, నిరుత్సాహము ప్రబలియున్నపుడు, ఇటువంటి ఆర్థికసంబంధమైన సంస్థలను నడుపుట కెంతయో సామర్థ్యము కావలెను.

గొప్ప విమర్శకుడు

పట్టాభిగారు పెద్దవిమర్శకుడు. ఏవిషయమునైనను క్షణములో పటాపంచలు చేయగలిగిన సమర్థతకలదు. శత్రువునువాగ్వాదమున క్షణము నం దోడించుటయే కాక, తగిన సాధనోపాయములు కూడ వెంటనే చూపగలశక్తి వీరియందున్నది. వీరి నిష్కళంకహృదయమునుబట్టి వీరిచే స్థాపింపబడిన సంస్థలన్నియు దివ్యముగ పనిచేయుచున్నవి. నాగపూరు కాంగ్రెస్ (1921) కు ప్రయాణము చేయుచుండగా, రైలులో కల్నల్ వెడ్జివుడ్ గారిని చూచి సంభాషించునపుడు, వెడ్జివుడ్ గారు పట్టాభిగారి విమర్శనాసామర్థ్యమును, అద్వితీయమైన వక్తృత్వ మహిమను కనిపెట్టి "ఎప్పుడును అధికార పక్షమునగాక, యెదిరి (opposition) పక్షమున నుండుడు. మీకును అధికారమునం దున్నవారికిగూడ ప్రయోజనకరముగ నుండగల"దని సలహా నిచ్చెను.

పట్టాభిగారు చాలకాలము మదరాసు ప్రావిన్షియల్ కో-ఆపరేటివుబ్యాంకులో డైరక్టరుగ నుండి, ఆంధ్రుల నిచటకూడ ముందుకు తెచ్చియుండిరి.

కాంగ్రెస్ వర్కింగ్ కమిటీ

వర్కింగ్ కమిటీసభ్యులుగ 1928, 29, 30 లలో పనిచేసిరి. వీరి విమర్శనా చాతుర్యమునకు మోతీలాల్ నెహ్రూవంటివారు నయితము మెచ్చెరువందుచుండెడివారు. 20-4-1930న వీరు మొదట జయిలుకు బోయిరి. 26-1-1931 న విడుదల

కాబడిన కాంగ్రెసు వర్కింగ్ కమిటీసభ్యులలో పట్టాభిగా రొకరు. అప్పుడుజరిగిన ఇర్విన్ గాంధి సంభాషణలలో గాంధిగారి కీయన ముఖ్యసలహాదారు డనుటకు సందియము లేదు. 1928 లో వంగరాష్ట్ర కాంగ్రెసు వివాదములను పరిష్కరించుటకు పట్టాభిగారు వర్కింగ్ కమిటీచే నియమింపబడి, కడుచాకచక్యముతో నివేదికను తయారుచేసి యుండెను. కొందరు వంగరాష్ట్రనాయకులు వీరి నవమానపరచి, తరువాత జరిగిన వర్కింగ్ కమిటీయెన్నికలలో సభ్యుడుగ రాకుండ చేయదలచినప్పటికిని, మోతీలాల్ నెహ్రూ, మహాత్మాగాంధిగార్లు దీనిని కనిపెట్టి ఈకాంగ్రెసునందు పట్టాభిగారియెడ గల విశ్వాసమునకు నిదర్శనముగ మరల వర్కింగ్ కమిటి సభ్యుడుగ యెన్నుకొనుటకు దోడ్పడిరి. ఈసభ్యత్వమును వీరెన్న డపేక్షించలేదు. 1934 కరాచీ కాంగ్రెసులో ఉత్తర హిందూస్థానము వారికింకను స్థానములు కావలెనన్నపుడు తన స్థానమును వారికొరకు వదలుకొనెను. 1935 మార్చివరకును వర్కింగ్ కమిటీ మీటింగులకు సభ్యుడుకాకపోయినను ప్రత్యేకాహ్వానము తప్ప లేదు. రాజేంద్రబాబు 1935 మార్చిలో జరిగిన కాంగ్రెసు సందర్భములో పట్టాభిగారిని తిరిగి వర్కింగ్ కమిటీసభ్యుడుగ నేర్పాటుచేసెను. ఆ వర్కింగ్ కమిటీవారే పట్టాభిగారు వ్రాసిన కాంగ్రెస్ చరిత్రను వందనములతో నందుకొనిరి.

పట్టాభిగారు ప్రజాస్తోత్రములను వాఞ్ఛించువారు కారు. స్వాగతోత్సవములను నిరుత్సాహపరచెదరు. వీరి నిరాడంబరత్వమే యిందులకు గారణము. 1921 లో బరంపురమునందు జరిగిన ఆంధ్రరాష్ట్ర సభకు వీ రధ్యక్షులని యిదివరకే వ్రాసియుంటిని. వీరి నూరేగించు యేర్పాట్లతో పురవాసులు వీరున్నప్రదేశమునకురాగా, అప్పటికే యేదారినో సభాభవనములో నెవరికి దెలియకుండ చేరుకొనెను. ఆసంవత్సరముననే రాజమహేంద్రవరములో జరిగిన ఆంధ్రరాష్ట్ర సహకారసమావేశమునకధ్యక్షతవహించి మహోపన్యాసము కావించెను. 1926ఏప్రిల్ లో మద్రాస్ రాష్ట్రీయ సహకార సమావేశమున కధ్యక్షత వహించిరి. 1927 లో మద్రాసునందు జరిగిన అఖిలభారత విద్యార్థిసమావేశమున కధ్యక్షపీఠ మలంకరించి వీరు కావించిన ఉపన్యాసము నేటికిని వినుచున్నట్లేయున్నది. 1931 లో కర్నాటక రాష్ట్ర మహాసభాధ్యక్షత వహించెను. ఇంకను కొన్నిజిల్లాసభలకును అగ్రాసనాధిపత్యము వహించెను. అధ్యక్షత వహించిన సభలకంటె అధ్యక్షత నిరాకరించిన సభలసంఖ్య అధికమని ఘంటాపథముగ చెప్పగలను.

గ్రంథములు

ఆంధ్రమున వ్రాసినగ్రంథములు "ఆరోగ్యశాస్త్రము" "పంజాబువధలు" "మన నేతపరిశ్రమ" టారన్సు "ఆసియాలోని సామ్రాజ్యము" అను గ్రంథములను ఆంధ్రీకరించిరి. కాని యింతవరకును ప్రచురితము కాలేదు. "జాతీయవిద్య" "భారతజాతీయత" "ఖద్దరు," "కరెన్సి,ఎక్ఛేంజి" "ఏబదిసంవత్సరముల కాంగ్రెస్ చరిత్ర" ఇవిఆంగ్ల గ్రంథములు. కాంగ్రెస్ చరిత్ర హిందూదేశమునందలి భాషలన్నిటిలోను ప్రచురము అయినది. దీనిని బట్టియే పట్టాభిగారియెడ దేశీయులకు గల గౌరవము విదితము కాగలదు. బొంబాయి గుజరాతు రాష్ట్రములలో సంచారముచేయుట తటస్థించినపుడును, గయా కాంగ్రెస్ లోను, కొందరు వంగరాష్ట్రీయులతో సంప్రదించినపుడును పట్టాభిగారి కా రాష్ట్రములలో గల పేరుప్రతిష్ఠలు

నాకు సుబోధకమైనవని ఘంటాపథముగ తెలుప గలను.

జయిలు జీవితము

20-4-1930 మొదలు 26-1-1931 వరకును 5-1-1932 మొదలు 15-9-1933 వరకును 30-10-1933 మొదలు 28-3-1934 వరకును వీరు జయిలులందుండిరి. చాలభాగము నెల్లూరుజయిలు నందును కొంతకాలము తిరుచునాపల్లి, మద్రాస్ జయిలులలో నుండియుండిరి. కడసారి జయిలుకు బోయినప్పుడు న్యాయస్థానమున కావించిన వాఙ్మూలమున దేశీయులందు జనించిన నిరుత్సాహము నిస్పృహ పారద్రోలి పునర్విశ్వాసముకలుగ జేయు నిమిత్తము తిరిగి జయిలుకు బోవుచున్నానని స్పష్టీకరించెను

జయిలుఅధికారులువీరియెడ జూపిన మర్యాద కూడ నాకు స్వయముగ దెలియును. పట్టాభిగారిఅసమానవ్యక్తిత్వమే యిందులకుగారణము. జయిలుకాలములో "ఎ" తరగతి యందే యుండిరి. రెండవపర్యాయము జయిలుకు బోవునపుడు శిక్షాధికారి "సి" తరగతినిచ్చినను ప్రభుత్వము వారు త్వరలోనే "ఎ" తరగతికి మార్చిరి.

మధ్యవర్తిత్వము

గుంటూరుమండలములో నీమధ్య సంభవించిన కలతలను పరిష్కరింపజేయుటకుపట్టాభిగారు కాంగ్రెస్ వర్కింగ్ కమిటీచే నియమింపబడిరి. పట్టాభిగారివివేకదక్షతవలననే యీ సమస్య పరిష్కారమైనది కాంగ్రెస్ సంఘములలోనేకాక, అనేకమంది కుటుంబ కలహములలోకూడ వీరి మధ్యవర్తిత్వము నపేక్షించి సఫలులగుట బందరు పుర వాసులకు దెలియును. రెండు పక్షము లున్న తగాయిదాలలో నెవరైన కొందరు నిందించువా రుండకపోరు. అది మానవనైజము. దానినంతను విమర్శించుట కిందు తావులేదు. బాధ్యతాయుతమగు కార్యములలో నిటువంటి నిందలును తప్పవు.

ఆచరణపురుషుడు

తాను చెప్పినదానిని ఆచరణయందుంచనిదే, యితరులకు బోధించులక్షణము పట్టాభిగారి యందు లేదు. ఆంధ్రజాతీయ కళాశాలను స్థాపించినందున, పట్టాభిగారు తమ కుమారులను కళాశాల యందే చదివించిరి. కడసారి జయిలునకు బోవునపుడొసంగిన వాఙ్మూలమేయిందుకునిదర్శనము.

వివరములనెన్నిటినైనను వ్రాయవచ్చును. వాటినన్నిటిని స్థలసంకోచముచే నిచట వదలివేయుచున్నాను. ప్రస్తుతముసజీవులైయున్న వారికి మనోవేదనగల్గించునను భీతిచేతకూడ కొన్నిటిని వ్రాయబూనుకొనలేదు. 1934 లో జయిలు శాఖకుసంబంధించిన విచారణకొరకు నియమింపబడిన హాలుదొర, పట్టాభిగారిని శిక్షించుటకే యని యల్లరిచేసినవారు లేకపోలేదు. నేటికైనను పరిశీలించినచో సత్యాసత్యములు వెల్లడికాకపోలేదు "హాలు" శిక్షింపవచ్చును. కాని ఆయనను కూడ పట్టాభిగారు బుట్టలో వైచెనని అనువారును కలరు. పాపము! యీమాటలలో నొకవిధముగ పట్టాభిగారి గొప్పతనమును ఋజువు చేయుచున్నామనుమాట మరచుచున్నారు. "హాలు" గారు పట్టాభిగారి వలలో పడవలసిన అవసరమునులేదు; పడగలవాడును కారు. తన విధ్యుక్త ధర్మమును తాను చేసికొనియుండెను. ఇటువంటిపిల్లసమ్మేరీ లనేకము లున్నవి. వాటి నన్నిటిని వ్రాయుట వ్యాసలక్షణము కాదుకాని మచ్చుకీవిషయమును వ్రాసి ముగించుచున్నాను.

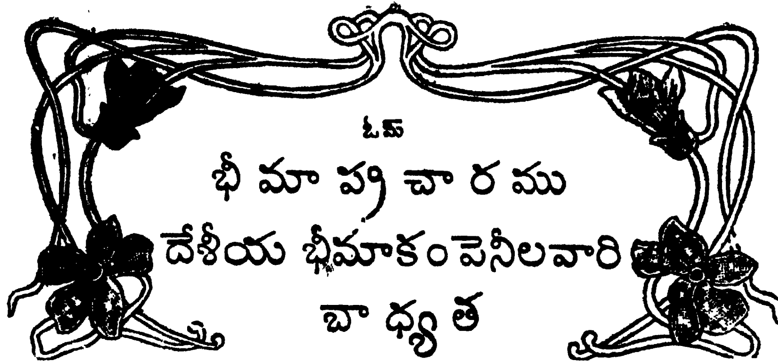
వ్యాసములు, ఆహ్వానములు

గ్రామగ్రామములనుండి ఉపన్యాస మియ్య వలసినదిగ ఆహ్వానములు వచ్చుచుండును. అన్నిటిని అంగీకరించుటకు వ్యవధిలేదు. వీరికి దేహారోగ్యమును చాలదు. అనేక పత్రికలవారు వీరి వ్యాసములకొరకు నిత్యము వ్రాయుచుందురు. వ్రాసిన యంశముమీద వ్రాయక, పాఠకులకు విసుగు జనింపకుండునట్లు వ్రాయుదురు. మిత వాద పత్రికలు సయితము వ్యాసములను కోరుచుందురు. వీరియొద్ద Short hand Typist అయినను లేనందున, ప్రతివ్యాసమును స్వహస్తముతోనే వ్రాయును. ఇప్పటికెన్ని వ్యాసములు వ్రాసెనో లెక్కించుటకు వీలులేదు.

ఇటువంటి పట్టాభిగారు కాంగ్రెస్ న కధ్యక్షులై ఆంధ్రాభ్యుదయమునకు భారతదేశవిముక్తికిదోడ్పడు సావకాశములను భగవంతుడను గ్రహించుగాక!

(ఆంధ్ర పత్రిక)





ఓమ్

భీమా ప్రచారము
దేశీయ భీమాకంపెనీలవారి బాధ్యత

శ్రీయుత మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

ఏ ఉద్యమమైనను ప్రజల మనస్సుల నాకర్షించుటకు చక్కని పద్ధతులతో బహుళప్రచారము జరుగవలెను. అట్లు జరిగినప్పుడే ఆయా ఉద్యమ తత్త్వములు, ఉపయోగములు, లాభములు ప్రజలకు బోధపడి ఆ ఉద్యమముల యభివృద్ధికి తోడ్పడి వాటి ఉపయోగములను పొందగలరు. వర్తమానకాలమున భారతవర్షమున అనుదినము నభివృద్ధి యగుచున్న ఉద్యమములలో మానవ జీవిత భీమావిధానము చాలముఖ్యమైనది. గత అరవైసంవత్సరములనుంచి మన దేశమున జీవిత భీమాకంపెనీలు స్థాపించుట కారంభించబడి యీనాటికి నిఖిలభారత వర్షమున 180 వివిధరకముల భీమాకంపెనీలు మన దేశీయులచే స్థాపించబడి మన దేశీయుల యాజమాన్యమున జయప్రదముగ నిర్వహింపబడుచున్నవి. ముఖ్యముగ గత 20, 30 సంవత్సరములనుంచియే మన దేశమున భీమాకంపెనీలలో చక్కని యభివృద్ధి కలిగినది. మన దేశమున భీమాకంపెనీలు యీవిధముగా పెరిగినట్లు లెక్కలవలన తెలియుచున్నది.

1847 - 1849	లో	2
1871 - 1896	,,	18
1901 - 1912	,,	13
1912 - 1927	,,	27
1927 - 1935	,,	120
	మొత్తం—	180

ఈ అంకెలనుబట్టి భీమావ్యాపారము ఎంత ముందునకు నడచుచున్నదో ఎంత ప్రాముఖ్యత వహించుచున్నదో సులభముగ గ్రహింపవచ్చును. ఈ యభివృద్ధినిచూచి మనము సంతోషింప నవకాశము లేదు. పైన తెలిపిన 180 భీమాకంపెనీలుగల భారతదేశ ప్రజలసంఖ్య 36 కోట్లు— దాదాపు 10 కోట్ల జనాభాగల అమెరికా దేశమున గత పదిసంవత్సరములనాటికి 300 భీమాకంపెనీలు పనిచేయుచున్నవి. దీనినిబట్టి మన భరతవర్షమున 1050 భీమాకంపెనీలు స్థాపన కావలసి యుండును. మన దేశమున భీమావ్యాపారాభివృద్ధికూడా యీతీరున అభివృద్ధిగాంచినది.

1913 సం॥ నాటికి అన్నికంపెనీల సాలీనా ఆదాయము 1 కోటి 26 లక్షల 69 వేల రూపాయి లున్నది. దర్మిలా 1926 సం॥ ఆఖరుకు 3 కోట్ల 31 లక్షల 50 వేల రూపాయిలకు పెరిగినది. ఇప్పటికి దీనికి రెట్టింపునకుపైగా సాలీనా ఆదాయము ఉండవచ్చును. కాబట్టి మన దేశమున భీమాప్రచారశకటము ఎంత త్వరితముగ పోవుచున్నదో గ్రహింపవచ్చును. అయితే విదేశములలో జరుగుచున్న భీమావ్యాపార అంకెలకు మన దేశ అంకెలకు పోల్చి చూచినచో మన దేశమునకు స్థానమే లేదు. ఆవివరము ముందు వచ్చును.

ఇప్పుడు చర్చించవలసిన ముఖ్యవిషయ మేమనగా- విదేశికంపెనీలవారు మనదేశమున ఏజన్సీలు స్థాపించి యిప్పటికి కూడ భీమావ్యాపారమును దోచుకుపోవుచున్నారు. 1927 సం॥ కు పూర్వం మనదేశమున జరిగిన భీమావ్యాపారమున 100 కి 80 వంతులు విదేశికంపెనీలకు చెందుచుండెడిది. క్రమేణా 1927 సం॥ నాటికి జరిగిన భీమావ్యాపారమున 100 కి 42 వంతులు విదేశికంపెనీలకు 58 వంతులు మన దేశీయకంపెనీలకు చెందినది. ఇప్పటికైనను 100 కి 30 వంతులకు పైగా విదేశికంపెనీలకు వెళ్లుచున్నదని చెప్పవచ్చును.

మన దేశమున దేశీయకంపెనీలు విరివిగాలేని రోజులలో విదేశికంపెనీలకు భీమావ్యాపారము పోయినందుకు మనకు చింత ఉండనక్కరలేదు. 180 కంపెనీలు భరతవర్షమున నలువైపులను స్థాపితమై నిర్విఘ్నముగ పనిచేయుచున్న యీ రోజులలో కూడ 100 కి 35 వంతుల భీమావ్యాపారము విదేశికంపెనీలకు చెందుచున్నదనిన, దీనికి బాధ్యులు ఎవరు? ఇందుకు ఏమికారణము? అనే విషయమును చర్చించి విదేశికంపెనీలకు వ్యాపారం దక్కకుండా కొన్ని సూచనలు చేయుటకే యీ వ్యాసము వ్రాయబడుచున్నదని మనవి చేయుచున్నాను.

అసలు భీమాపద్ధతి ఆర్థిక శాస్త్రమునకు సంబంధించినది. ప్రజలలో పరస్పర సహకారము చేయునవస్థ. విద్యాగంధము గలవారు కొంచెము ప్రయత్నముచేసి బుద్ధిబలముపయోగించినగాని దీని తత్వము కొంతవరకైన తెలియదనవచ్చును. అందు మరణము సంభవించినగాని ఫలితము కనబడదు. భీమాచేసినది మొదలు పట్టా రద్దు కాకుండ డబ్బుకట్టుచుండవలెను. అప్పటికప్పుడు సద్యోగర్భమువలె చేతిలో పడునదికాదు. ఏదో కొంత ధైర్య మవలంబించి డబ్బుకట్టుట కుపక్రమింపవలెను. ఇట్టితరి ఈభీమారహస్యము సులభముగ అర్థముకాదని చెప్పకచెప్పుచున్నది.

భీమావ్యాపారమును గూర్చి చర్చించునప్పుడు దీనికి పుట్టిల్లయిన బ్రిటిష్ మున్నగు పాశ్చాత్యదేశములలోని భీమావ్యాపారము, ప్రచారములను గూర్చి కూడ ముచ్చటించుకొనుట చాల యవుసరమని తలచెదను

ఈభీమావ్యాపారము తొలుత ఇంగ్లాండు దేశమున 1721 సం॥రమున ప్రారంభించబడినది. వీరిని చూచి 1847 సం॥న భీమాపద్ధతి నేర్చుకొనిన అమెరికావారు నేడు నిఖల ప్రపంచమునకెల్ల భీమావ్యాపారమున ముందున యున్నారు. కనడా దేశీయులు 1846 సం॥రమున స్వంతముగ భీమాకంపెనీలను స్థాపించుకొనిరి. 1881 సం॥వరకు జపానువారికి భీమా అంటేనే తెలియదు. మన హిందూదేశమున 1847 సం॥న మొదటి భీమాకంపెనీ స్థాపించబడినది. ఇప్పుడు ప్రపంచమున అమెరికా ఇంగ్లాండు దేశములు భీమావ్యాపారమున అత్యున్నతదశలో నున్నవి. 1920 సం॥నాటి భీమావ్యాపారమునుబట్టి చూచిన-చో 920 లక్షల జనాభాగల అమెరికాదేశమున 27 వేల కోట్ల రూపాయిల భీమా వ్యాపారమును, 450 లక్షల జనాభాగలిగిన బ్రిటను దేశమున 3308 కోట్ల రూపాయిల భీమావ్యాపారమును, 72 లక్షల జనాభాకలిగిన కనడాదేశమున 1500 కోట్ల రూపాయిల భీమావ్యాపారమును, 568 లక్షల ప్రజలుకలిగిన జపానుదేశమున 1000 కోట్ల రూపాయిల భీమావ్యాపారమును అమలులో నున్నది. అప్పటికే 3100 లక్షలజనాభాగలిగిన భరతదేశమున 60 కోట్ల

రూపాయిల భీమావ్యాపారముమాత్రమే అమలులో నున్నది.

పై భీమా అంకెలను దేశముల జనాభానుబట్టి సగటున భాగించినచో అమెరికాలో తలకు 2400 రూపాయిలు, కనడాలో తలకు 1380 రూపాయిలు, గ్రేటుబ్రిటనులో తలకు 600 రూపాయిలు, ఇండియా దేశమున తలకు 2రూపాయిలుచొప్పున భీమావ్యాపారము అమలులో నున్నట్లు లెక్కలు చెప్పుచున్నవి. దీనిని బట్టి చూచిన భీమావ్యాపారమున భారత ఖండము ఎన్నిరెట్లు వెనుకబడియున్నదో సులభముగ తెలియుచున్నది. ఏదేశములోనైనను, ఏఉద్యమమైనను సామాన్య ప్రజలలోకూడ చక్కగ నాటుకొనినపుడే ఆ ఉద్యమము తేజోవంతమై అలరారుచుండును. 180 కంపెనీలు వెలసిన ఇప్పటికికూడ హిందూదేశము భీమా వ్యాపారమున అఖిల ప్రపంచమున వెనుకబడియున్నది. ప్రపంచములో భీమాయను ఆకాశమున అమెరికా ఇంగ్లండు దేశములు సూర్య చంద్రులవలె వెలుగుచున్నవి. వారి దేశమున అంత విరివిగా భీమావ్యాపారము జరుగుచున్నను పాశ్చాత్త్యులు మన దేశమున ఏజన్సీలనుపెట్టి భీమావ్యాపారమును సంపాదించి తద్వారా సాలుకు కోట్ల రూపాయిలను మన దేశమునుండి కొల్లగొట్టుచున్నారు. విదేశి కంపెనీల వారికి భీమావ్యాపారము జరుగుటలో మన దేశీయ భీమాకంపెనీలవారిఉదాసీనత చాలయున్నదని చెప్పకతప్పదు. దీనికితోడు మనదేశమున ప్రజలలోగల విద్యాశూన్యత తోడైనదని గూడ చెప్పవలెను.

పాశ్చాత్త్యదేశములలో నూటికి, 90 మంది చదువువచ్చినవారు గలరు. మనభరతవర్షముననో నూటికి 10 మంది మాత్రమే విద్యవచ్చిన వారు గలరు. విద్యాగంధము కలిగినవారిలో కూడ విశేషమంది పట్టణవాసులై యున్నారు. భారతదేశమునగల 7 లక్షల పల్లెగ్రామములలోగల ప్రజలలో విద్యాశూన్యత తాండవము చేయుచున్నది. ఈ విద్యాహీనత నశించుటకు ప్రభుత్వము నిర్బంధముగ విద్య నేర్పుకొను చట్టము నిర్మింపవలసియున్నది. గాని ఇంతలో మనదేశమున నిరక్షరత్వము నశించు సూచనలు లేవు.

ఇక భీమావ్యాపారమునకు సంబంధించినంతవరకు 180 దేశీయ భీమా కంపెనీలవారు భీమాతత్త్వము ప్రజలలో వ్యాప్తిచెందుటకు ఏమైన ప్రయత్నించుచున్నారాయని విచారింపవలసియున్నది. పత్రికలలో ప్రకటనలు చేయుట తప్ప దేశీయభీమాకంపెనీలవారు చేయు భీమా ప్రచార మిసుమంతలేదు. ఇప్పటివరకు మన దేశీయ భీమాకంపెనీలకు జరిగిన, జరుగుచున్న భీమావ్యాపారము జీవితరథము నడపుకొనుటకై పనిచేయుచున్న ఏజంట్లవలననేయని నిస్సంశయముగ ఘంట కొట్టి చెప్పవచ్చును. నూటికి 90 మందివరకు చదువువచ్చిన ప్రజలు గల అమెరికా ఇంగ్లండు మున్నగు దేశములలోనే యీనాటివరకు ఆదేశ భీమాకంపెనీలవారు స్వయముగా వార, పక్ష, మాస పత్రికలను స్థాపించియు, ప్రచారకులకు చక్కని తరిక్షీదులను కళాశాలలో నొసంగి డిగ్రీలనొసంగి అట్టివారిచే ప్రచారములను గావించియూ, వివిధరకములైన భీమావ్యాపారరహస్యములు, లాభములు, ప్రజలకు భీమావలన కలుగుచున్నమేళ్లు తెలుపు పుస్తకములను ప్రకటించి చౌకధరల కందించియూ, తేలికభాషలో సామాన్యులకు కూడ తెలియులాగున ఎప్పటికప్పుడు కరపత్రములను

ముద్రించి గ్రామగ్రామములకు పంపించియూ, క్లబ్బులను, గ్రంథాలయములను స్థాపించియూ, తరచు పాటకచేరీలను జరిగించియూ, ఆసుపత్రులు, టెన్నిస్, బాటుమెంటు మున్నగు సంస్థలను క్రీడావిహారములను నిర్మించియూ, సామాన్యప్రజల నాకర్షింపగల మాజికులాంతరు ప్రదర్శన ఉపన్యాసముల ద్వారాను, ఇంకననేక విధములుగ విరివిగ భీమాప్రచారము చేయుచూ తమ భీమావ్యాపారమును అనుదినము అభివృద్ధి చేసుకొనుచూ, భీమాకంపెనీలవారు కొంత మొత్తమును ప్రత్యేకించి బీదప్రజలకు వివిధ రీతుల తోడ్పడుచున్నారు.

అమెరికా దేశమున భీమాకంపెనీలవారి వలన ప్రజలకు కలిగిన లాభములు వర్ణనాతీతము. అమెరికా భీమాకంపెనీలవారు తమధనమును తక్కువవడ్డీలకు రైతులకు ఋణమిచ్చి వారి బాధలను తొలగించుచున్నారు. బీదలకు కొద్దికొద్ది మొత్తములు అప్పుగానిచ్చి వారి గృహనిర్మాణములకు తోడ్పడుచున్నారు. అమెరికాదేశ ప్రజలలో 1906సం॥నాటికి నూటికి 17 మంది చొప్పుననూ, 1926 సం॥నాటికి నూటికి 49 మంది చొప్పుననూ, భీమాచేసికొనిరి. ఒక్క అమెరికాను జీవితభీమాకంపెనీలు 350 వరకున్నవి. మన భారతదేశీయ కంపెనీలవారు తమ జీవితమంతయు తమతమ కంపెనీలకు భీమావ్యాపారమును సంపాదించు ఏజంట్లకే అనేక అమానుష నిర్బంధముల నేర్పాటుచేసి, ఏవో సాకులతో వారికిచ్చుకమీషనులనేఎగబెట్టుచూ, గట్టిగా అడిగిన, ఏజన్సీలనే ఊడబీకుచున్నారు. ఇట్టి స్థితిలో పైన ఉదహరించినరీతిని పాశ్చాత్యులవలె ధనమును వెచ్చించి, మన దేశీయ భీమాకంపెనీలవారు పూనుకొని భీమాప్రచారమును సాగించెదరనుట చాల అనుమానమేఅయిననూ అట్టి ఆవశ్యకతను బహిరంగముగ ప్రచారముచేయుట, కంపెనీలవారిని విమర్శించుచుండుట భీమాప్రచారకుల విధియని తలచుచున్నాను.

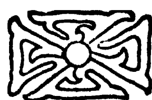
పాశ్చాత్య ప్రభుత్వములు భీమాశాస్త్రము విషయమున, కళాశాలలలో బోధించుచూ, అందులకై ప్రత్యేక "భీమాశాస్త్రపరీక్షలను" పెట్టి డిగ్రీల నొసంగి భీమాశాస్త్రమును ప్రోత్సహించుచూ, భీమావ్యాపారమునకు తోడ్పడుచున్నారు. మన భారతదేశమున 1912 సం॥న భీమాచట్టము చేయబడినది. మన దేశీయకంపెనీలనుంచి భారత ప్రభుత్వమువారు హామీగా బహుస్వల్పవడ్డీకి లక్షల, కోట్ల ధనమును పుచ్చుకొనుచున్నారు. మనదేశవిశ్వవిద్యాపరిషత్తులలో ప్రభుత్వమువారు భీమాశాస్త్రమును ప్రవేశపెట్టలేదు సరిగదా భీమాప్రచారమున వారేమియు జోక్యము కలుగజేసుకొనుటలేదు. ఇందులకు కారణము తమ ఇంగ్లండుదేశ భీమాకంపెనీల వ్యాపారము భరతవర్షమున నశించునేమోయని భీతి వారికుండవచ్చును.

ఏతావతా మన దేశమున భీమాప్రచారమభివృద్ధి కావలెనన్న దేశీయ భీమాకంపెనీలవారందరు ఏకీభవించి, సాలుకు కొంత మొత్తము భీమాప్రచారమునకు ప్రత్యేకించవలెను. ఆ మొత్తమును అఖిల భారత భీమాప్రచార కేంద్రసంఘమేర్పరచి వారి స్వాధీనమునయుంచవలెను.

అఖిల భారత సంఘమునకు భాషలనుబట్టి రాష్ట్రములవారీగా ఉపసంఘములను ఏర్పాటు చేయవలెను. కేంద్ర సంఘమువారికి ఎప్పటికప్పుడు దేశీయ భీమాకంపెనీల భీమా వ్యాపారాభివృద్ధి, క్లెయిములు మొదలగు వివరములు

అన్నికంపెనీలవారు పంపుచుండవలెను. వాటిని కేంద్ర ప్రచారక సంఘమువారు భాషలనుబట్టి ఏర్పరుపబడిన ఉప సంఘముల వారికి, నివేదికలుగ తయారుచేసి పంపుచుండవలెను. రాష్ట్రప్రచార సంఘములవారు ఆవృత్తాంతములను దేశభాషలలో ముద్రించి, పల్లెలలో బస్తీలలో ప్రచారము జరపుచుండ వలెను. కేంద్ర సంఘమువారు భీమాశాస్త్రమునుగూర్చి నెలకు, రెండునెలలకు చిన్ని పుస్తకములు ప్రకటించ వలెను. వాటిలో పాశ్చాత్యదేశముల భీమా ప్రచారము, ఆ దేశ కంపెనీల వ్యాపారాభివృద్ధి ప్రచురించవలెను. భీమాశాస్త్ర నిపుణులచే భీమావాఙ్మయమును రచింపచేసి, గ్రంథములుగ తయారుచేసి ఉపసంఘములద్వారా పల్లెపల్లెలో భీమాప్రచారము జరిగించవలెను. ప్రతిఉపసంఘము (రాష్ట్రసంఘము) నకు కనీసము అనుభవనీయులైన ప్రచారకులు 20 మంది యైనను యుండవలెను. భీమాకంపెనీలవారును, కేంద్రప్రచార సంఘమువారును ప్రభుత్వమువారిని వత్తిడిచేసి అమెరికా, ఇంగ్లండు దేశములలోవలె, ప్రత్యేక భీమాశాస్త్ర పరీక్షలుపెట్టించుటకు ప్రయత్నింపవలెను. అంతవరకు కంపెనీలవారే అట్టిపరీక్షల నేర్పాటుచేసి, భీమాప్రచారకుల తయారుచేయవలెను దేశీయకంపెనీలలోనే భీమాచేయవలసిన ఆవశ్యకత, విదేశీకంపెనీలలో భీమాచేసినందున మన దేశీయులకు కలుగు నష్టమును తెలుపు ప్రచారముచేయించి, విదేశీకంపెనీలవారు మన దేశమునుంచి తీసుకుపోవు భీమావ్యాపారము నరికట్టవలెను. దేశభాషలలో వెలువడు భీమా ప్రచారపత్రికలకు కంపెనీలవారు, కేంద్ర, రాష్ట్రప్రచార సంఘములవారు ధనసహాయము చేయవలెను. ఈరీతిగా ప్రచారము జరుగుటకు ధనమే ముఖ్యము. భీమాశాస్త్రకోవిదులు చాల మందిగలరు. ఇంతప్రచారము జరుగుటకు దేశీయ కంపెనీలవారు ప్రతిసంవత్సరమును తమతమ కంపెనీలనుంచి సాలుకు వేయిరూపాయిలు దీనికి ప్రత్యేకించి, కేంద్రసంఘ మేర్పరచి ప్రచారము సాగించుచో బహు శీఘ్రకాలమున భరతవర్షమున భీమావ్యాపారము ఎంతయో అభివృద్ధి గాంచగలదు. విదేశీకంపెనీల వ్యాపారము నరికట్టుటకు దేశీయకంపెనీలవారందరు నిరంతరకృషి చేయవలసియున్నది.

రాష్ట్ర ప్రచారమున కేర్పరుపబడిన ప్రచారకులు ఎప్పుడునూ పల్లెలలో సంచారముచేయుచు భీమాఢంకాను కొట్టుచుండవలెను. ఇంతటి పనికి దేశీయ కంపెనీలవారు ఏకోన్ముఖులయి పూనుకొని కృషిచేయకపోయినచో మన దేశమున భీమాఉద్యమము బహు దీర్ఘ కాలమువరకు ఉన్నతస్థితికి రాదు; విదేశీ కంపెనీలవారు ఏదోవిధముగ తమ వ్యాపారమును సంపాదించుకొని పోగలరు. దేశీయ కంపెనీలవారు నాయీ సూచనలను కొంతవరకైనను అమలుజరుపుచో భీమావ్యాపార మభివృద్ధి గాంచగలదనే ఆశతో యీవ్యాసమును ముగించుచున్నాను.



భీమావ్యాపారం రాబట్టుకునే నిత్య సమస్య

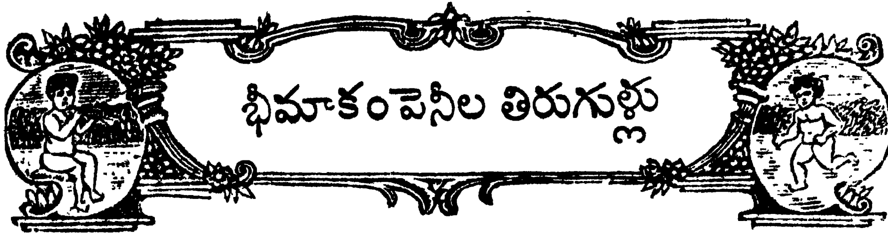
(శ్రీయుత శనివారపు సుబ్బారావుగారు)

ఈ వ్యాపారమునకు నిత్యము పని చేస్తూనే ఉండాలి. ఇందుకు ఏజంట్లు అవసరం. ఆ ఏజంట్లచే పని సరిగా జరుగునటుల జూడడానికి ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లను కంపెనీవారే నెలసరి జీతాలు బత్త్యాలు యిచ్చి ఏర్పాటుచేస్తారు. ఈ ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లు ఏజంట్లను ఉరకలమీద పరుగెత్తించడానికి యత్నిస్తూ వుంటారు. అలా పరుగెత్తించి హెచ్చువ్యాపారాన్ని కనబరచలేకపోతే కంపెనీవారు అట్టివారిని అసమర్థులంటారనే భయం, దానివల్ల తొలగిస్తారను మరో భయం. ఉరకలెత్తిన ఏజంట్లకుమాత్రం హెచ్చు లాభాలుంటాయని చెప్పలేము. మహా యిస్తే ఏదో కొంత మొలవెన్ను యిస్తారు. అంతేగాని కమీషనురేట్లలో తేడాపాడాలు అంతగా వుండవు. ఈ ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లకు బదులుగా చీఫ్‌ఏజంట్లుండడం కలదు. చీఫ్‌ఏజంటువల్ల మామూలుఏజంట్లకు లాభంగా ఉండడానికి చాలా సావకాశాలున్నాయి. కాని యిందువల్ల కంపెనీకిన్ని చీఫ్ ఏజంట్ల క్రింద నున్న సబు ఏజంట్లకున్ను సంబంధం వుండదు. చీఫ్ ఏజంటుమీదే కంపెనీ ఆధారపడి వుండాలి. చీఫ్ ఏజంటు మానుకుంటే ఆ చీఫ్ ఏజంటు క్రింద నున్న సబ్ ఏజంట్లంతా మానుకుంటారనే భయం కంపెనీలవారికి ఉండడం సహజం. అందువల్లనే కంపెనీలవారు ఇనస్పెక్టర్లకు ఆర్గనైజర్లకు నెలసరిజీతాలు యిచ్చివేయడమే యిపుడు హెచ్చుగా అమలులో ఉంటోంది. ఈనెలసరిజీతాలు తీసుకునే ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లు సివిలుసర్వీసు (ఐ. సి. యస్.)లోనివంటి ఉద్యోగీయులువలె ఉంటారు. ఎందుచేతనంటారా? వీరుఎంతసేపూ ఏజంట్లచే పనిచేయించాలనే ఆతురతతప్ప పోలసీహోల్డర్సుయొక్క వయస్సునిర్ధారణలో గాని క్లైముల పరిష్కారంలో గాని, ప్రీమియములను మనిఆర్డర్లుగా గాకఅందుబాటులోసిస్థలానికివచ్చి యిచ్చు ఏర్పాట్లకు తగిన సౌకర్యాలుగాని భీమాపట్టాలు రద్దులేకుండా నుండేటందుకు తగిన సౌకర్యాలలో పట్టాదార్లకు తోడ్పడడంలో ఎవరు ఏవిధంగాను పనిచేయడంలేదని చెప్పసాహసించుటకు బూనుకున్నందుకు కినుకవహించడంకన్న ఎవరైనా యిట్టిసౌకర్యాలుచేస్తుంటే ఆవివరాలు యీ పత్రికద్వారా తెలుపకోరుచున్నాను.

ప్రజలకు హెచ్చుగా సేవచేసి ఆసేవద్వారా మెప్పుబడసి హెచ్చువ్యాపారాన్ని సంపాదించుటకే యత్నించాలిగాని డాంబికమైన ప్రచురణాలవల్లను ఇనస్పెక్టర్లు లేక ఆర్గనైజర్లచే ఏవో కల్లబొల్లికబుర్లు చెప్పించి ఏజంట్లను సంపాదించి ఆ ఏజంట్లద్వారా వ్యాపారాన్ని రాబట్టుటకు యత్నించడంలో పునాదిలేని ఇల్లువలె వుంటుందని గ్రహించేరోజులు వచ్చాయి.

ఏజంట్లలో చాలమందికి యీ వ్యాపారమందు జ్ఞానము తక్కువ. ఏవో కేసులను వెతుక్కునే ఏజంటుకు యీ వ్యాపారముకు సంబంధించే విద్య ఎందుకనే నిరసన కంపెనీలవారికి ఉంది. ఈ వృత్తిలోనికి చేరేవారికైనా తాము ప్రవేశించే వృత్తిలోని అంశాలను గ్రహించాలనే కుతూహలం తక్కువ. ఈ వృత్తిలోనికి ప్రవేశించినవారు తప్పక యిందుకు సంబంధించిన విజ్ఞానాన్ని సంపాదిస్తే వారికిన్ని పట్టాదార్లకున్ను హెచ్చు లాభం ఉంటుంది.

కంపెనీలవారు కేవలం పెట్టుబడిదార్లవలె గాక ప్రజాసేవకే కంపెనీలు ఏర్పడినవని చెప్పాచు అట్టిస్థితిలోనికి తెచ్చుటకు యత్నించుటలో కృషిచేయుటకు కూడ తగిన భీమా ఏర్పడునని గ్రహింతురుగాక!



భీమాకంపెనీల తిరుగుళ్లు

(చెరుకువాడ నరసింహముగారు.)

ఏజంట్ల అధ్యాయము.

I

ఈమధ్య కొంతకాలంనుండి భీమాకంపెనీలు భీమావ్యాపారం మన దేశంలోకూడా వృద్ధి కావటం మిక్కిలి సంతోషదాయకం. అనేక మంది విద్యావంతులైన యువకులు, ఈ భీమా యేజంటువృత్తి చాలా స్వతంత్రమైనదనిన్నీ, ఎక్కువ లాభకరమైనదనిన్నీ నమ్మి, యేదో కంపెనీతో బేరమాడి, ఒక యేజంటుగిరి సంపాదించుకొని, యెంతో వుత్సాహముతో తమ శక్తిసామర్థ్యాలను, పలుకుబడిని, స్నేహబాంధవ్యాలను, పూర్తిగా వినియోగించుకొని, ఎంతో కష్టపడి విరిగి తునకలై పనిచేస్తున్నారు. నిర్వ్యాపారత్వము, బహుధనసంపాదనాపేక్ష సమృద్ధిగా దేశమునందు వ్యాపించియున్న సందర్భాలనెల్ల ఆధారంగా గొని, భీమాకంపెనీలవా రంపెరును చీఫ్ యేజంట్లు, ఆర్గనైజర్లు అనేపేరిట మాభోటి మధ్యదళారీల నేర్పాటుచేసి, వారిద్వారా యీ భీమా యేజంట్ల పటాలమును తయారుచేసి, తమ వ్యాపారసామ్రాజ్యాలను విరివిగా విస్తరింపజేసికొంటున్నారు. ఈ భీమాయేజంట్లకు మొదటి సంవత్సర ప్రీమియములమీద పెద్దపెద్ద కమీషన్ రేట్లు, అలవెన్సులున్నూ, దరిమిలా ప్రీమియములమీద వార్ధక్యంలో పింఛనుగా అనుభవించదగిన చక్కని రెన్యూయల్ కమీషన్ రేట్లున్నూ, అరచేతిలో స్వర్గంవలె చూపించి నోరూరేటట్టు ఆశపెట్టి, యెందరో యువకులను, మర్యాదస్థులను యేజెంటువృత్తిలోనికి తారుస్తున్నారు. భీమాయేజెంట్లకు జరిగే ద్రోహాలు, అన్యాయాలు, హింసలు తలుచుకుంటే గుండెలు బద్దలైపోవును. క్రొత్తయేజంట్లకు ఇందలి మాయలు మర్మాలు వూహించుటకైనా శక్యం కాదు. పాత యేజంట్లకవి అనుభవపూర్వకంగా తెలిసినా వూబిలో చిక్కిన లేడివలె బయటపడే మార్గం లేక ముందుకుపోయే దారి లేక, తమ గోడు వినే దిక్కులేక, తమ అవివేకాన్ని దురదృష్టాన్ని నిందించుకొంటూ, అందులోనే క్రుంగి కృశించిపోతున్నారు. పాతవారి అనుభవం క్రొత్తవారికి వుపయోగపడటంలేదు. నిజానికి యీ భీమాయేజెంటువృత్తివంటి పరాధీనమైనది, అవమానకరమైనది మరియొకటి వుండునని ఊహింపరాదు. ఇంతకంటె బానిసవృత్తి మేలుగానుండునంటే అతిశయోక్తి కాదు. చాలా భీమాకంపెనీలు తమ యేజెంట్లను జీతభత్యములులేని తాబేదార్లుగా చూస్తున్నారు.

భీమాకంపెనీవారికి తమ యేజెంటుపై అనుగ్రహం తప్పినట్లయితే, యెప్పుడైనా గాని కారణం చెప్పకుండనే, అవిచారణగానే, అనుమానంమీదకూడా అతన్ని తీసివేయవచ్చును; వానిని దుష్టగణంలో జేర్చి యింకెక్కడను తలదాచుకునే నీడ లేకుండా చేస్తామనికూడా బెదిరిస్తూవుంటారు. వారినిర్ణయంమీద అప్పీలులేదు.

ఏజెంటుమీద నేరారోపణచేసే కంపెనీఅధికారులే వానిని శిక్షించి తీర్పుచెప్పే న్యాయమూర్తులు. కంపెనీకి ఏజంట్లకు మధ్యవచ్చే యేతగాదాలోను బీదవాడైనయేజంటుతో వాదిగానో ప్రతివాదిగానో వుండి మధ్యవర్తి పరిష్కారమున కియ్యకొనుట ధనాఢ్యులైన కంపెనీఅధికారుల ప్రతిష్ఠాగౌరవాహంకారములకు భంగకరమని వారు సాధారణముగా భావింతురు.

భీమాయేజంటునకు తన పట్టాదారుడు సొమ్ము చెల్లించినంతకాలము రాదగిన రెన్యుయల్ కమీషను వానికి పూర్తిగా దక్కకుండా భీమాకంపెనీలు యెన్నో ప్రతిబంధకాలు సృష్టించి వాని కెంతో అన్యాయం చేస్తూన్నారు. అందు ముఖ్యమైన ప్రతిబంధకాలు మూడు. (1) ఇంకే భీమాకంపెనీకిని పనిచేయకూడదు. అనగా ఆ యేజంటు తన జీవితకాలంలో యేసందర్భములోను, మరి యే భీమాకంపెనీకిని పనిచేయకూడదనియర్థము. దీనికే Loyalty clause, లేక ప్రభుభక్తినియమమని పేరు. (2) ఆయేజంటు జీవితంతో అతని రెన్యుయల్ కమీషన్ ఆగిపోతుంది. ఈ షరతు ఏజన్సీ కంట్రాక్టులో యెక్కడను స్పష్టముగా ఉదాహరింపబడియుండదు. కాని తక్కిన యేజన్సీ షరతులన్నీ చదువుకుంటే యీషరతు గర్భితంగా వాటిలోనే యిమిడి వుంటుంది. (3) భీమాయేజంటు రెన్యుయల్ కమీషన్ పొందుటకు ప్రతిసంవత్సరము కనీసంఐదువేలరూపాయల క్రొత్త వ్యాపారమును ఆ కంపెనీకి సమకూరుస్తూ వుండవలెను. ఇదిఅనంతకాలమువరకు జరుగుతూ వుండవలసిన నియమము.

క్రొత్తగా భీమాయేజంటుగా ప్రవేశించే వారికిని, ఉత్సాహంగా వ్యాపారం సాగిస్తూ కంపెనీవారి మెప్పుమన్ననలను పొందుతూ వుండే యేజంట్లకును మొదటి ఐదారు సంవత్సరములలో, పైనవివరించిన రెన్యుయల్ కమీషన్ నిబంధనలు ఏమీ ప్రతిబంధకములుగాతోచవు. క్రమంగా శరీర పాటవము తగ్గినప్పుడు పాతరోగములు బైటపడునట్లు, యేజంటు శక్తిసామర్థ్యములు సన్నగిలినపుడు వీని కాఠిన్యము, అందలి అన్యాయము యేజంటునకు అనుభవవేద్యమగును. యేజంటునకు వచ్చే రెన్యూయల్ కమీషన్ 4% గాని 5% గాని పట్టాదారుడుచెల్లించే ప్రీమియంలోనే చేర్చబడివున్నది. పైనవివరించిన మూడునియమాలు కేవలం యేజెంటునకు సొంతంగా రెన్యుయల్ కమీషన్ గుటకదిగకుండుటకు చేసిన ఉపాయములు.

పైన వివరించిన రెన్యుయల్ కమీషన్ నియమాలు కంపెనీలయొక్క శ్రేయోభివృద్ధుల కత్యవసరమని కంపెనీలపక్షమునుండి కొందరు వాదింతురు. ఒక కంపెనీవారు మరియొక కంపెనీలో రీ-యిన్సూరెన్సు చేసే సందర్భములో యీ పై మూడు నియమాలతో నిమిత్తంలేకుండా రెన్యుయల్ కమీషను సొంతంగా ఆకంపెనీలకు యిస్తూనేవుంటారు. అప్పుడీ పై వాదన యేమైపోవును? పర్మనెంటుగాగాని దీర్ఘకాలమునకుగాని మేనేజింగేజెన్సీలు తీసికొన్నవారికిని, రిజష్టర్డు కంపెనీల పేరిట ఏజన్సీలు తీసికొన్నవారికిని యీ పైమూడు నియమాలు పూర్తిగా వర్తించవు. అసలు భీమాయేజెన్సీని వృత్తిగాపెట్టుకొని కష్టపడి పనిచేసే సాధారణపు పేదయేజెంటునకు మాత్రమే రెన్యుయల్ కమీషన్ విషయంలో సర్వవిధాల అన్యాయం జరుగుతున్నది.

(1) లాయల్టీ క్లాజు

భీమాయేజెంటుమాత్రం యెట్టి సందర్భంలోను మహాపతివ్రతాశిరోమణియైన హిందూ భార్యవలె తా నొకమారు చేపట్టిన తన కంపెనీ

భర్తనే సేవిస్తూ, తన జీవయాత్రను పూర్తిగ గడపవలెను. సతీ అనసూయ టాకీలో చివరభాగమున ప్రదర్శింపబడిన కుష్ఠురోగిభార్యయైన పతివ్రతాకథ చూచినప్పుడు, భీమా యేజెంట్లప్రభుభక్తినియమం జ్ఞాపకం వస్తూవుంటుంది. బహుశా భీమాకంపెనీల నిర్మాతలు హిందూధర్మశాస్త్రములలోని యీ పతివ్రతా ధర్మముల ననుకరించియే భీమాయేజెంట్లుకూడా తమజన్మలో మరియొకకంపెనీవంక చూడకూడదనే పతిభక్తినియమాన్ని విధించిరికాబోలు. ఈ ఒక్క నియమంవల్ల భీమాకంపెనీలు నిర్భయంగా తమ యేజంట్లకు యెంత అన్యాయం జేసినా, యెంతఅవమానంచేసినా, ఎన్నిహింసలు కలిగించినా, యేమీ యిబ్బందిలేకుండా వారి వ్యాపారం నిరాఘాటంగా సాగిపోతున్నది. ఏజెన్సీ షరతులను, కమీషనురేట్లను కంపెనీవారు యేజెంట్ల అనుమతితో నిమిత్తంలేకుండా, యెప్పుడైనను యధేచ్ఛగా మార్పు చేయవచ్చును. తనభర్త తన్నినా, కొట్టినా, తిట్టినా, యేహింస పెట్టినా, యేవగించుకొనక అకుంఠిత భక్తితో పతిసేవచేసినదే పతివ్రతాశిరోమణి అట్లాగే భీమాయేజెంటుకూడా వుండవలెనని భీమాకంపెనీల వుద్దేశ్యము హిందూధర్మశాస్త్ర ప్రకారం భార్య తనకుపయోగకరంగా వున్నా, లేకపోయినా, ఆమెనుపోషించేభారం భర్తకు విధించారు. కాని అట్లు భీమాయేజెంటును చూడవలసినభారంమాత్రం యేకంపెనీకి విధాయకంగా లేదు. భీమాయేజెంటుకు కంపెనీపరిపాలనలో ప్రాతినిధ్యము కావలెనంటే "రోజుకూలీవలె అతనుచేసినపనికి ప్రతిఫలంగా కమీషను ఎప్పటికప్పుడు తీసుకునేవానికి పరిపాలనతో సంబంధమెందుకుండవలె" నని ప్రశ్నింతురు.

ఒక ధనాఢ్యుడు యెన్ని భీమాకంపెనీలలోనైనా పేర్లుకొనుక్కుని, పరిమితమైన బాధ్యతతోను, అపరిమితములైన లాభప్రయోజనాధికారములతోను వాటికన్నింటికిని యేక కాలమున యజమానిగా నుండవచ్చును. అతనికి లాయల్ టీక్లాజు లేదు.

మరియొక భాగ్యవంతుడు యేకకాలమున ఎన్ని భీమాకంపెనీలలోనైనా డైరెక్టరుగానుండి సిట్టింగ్ ఫీజులు ప్రయాణపుభత్యాలు వసూలు చేసుకుంటూ, వాని పరిపాలనా రహస్యాలనన్నీ తెలిసికొంటూ, అన్యోన్యవిరుద్ధంలేకుండా సమబుద్ధితో ధర్మపాలన చేయగలడని లోక విశ్వాసము. ఇతనికి లాయల్ టీక్లాజు అక్కరలేదు.

వేరొకపుణ్యశాలి యెన్ని భీమాకంపెనీలలో యెన్ని భీమాపట్టాలు తీసికొంటే అంతయెక్కువ భీమావ్యాపారాభిమానికింద అన్నికంపెనీల వారు వానిని యెప్పుడూ పొగడుతూవుంటారు. ఆయనకేమీ పక్షపాతబుద్ధి ఆపాదించకూడదు. అందుచే లాయల్టీక్లాజు ఆయనకూ లేదు.

ఇంకొక షావుకారు యెన్ని భీమాకంపెనీల లోనైనా డిబెంచర్లుకొని వానికన్నిటికిని యేక కాలములో పెట్టుబడిదారుగ నుంటే తప్పులేదు. అతనికి లాయల్టీక్లాజు లేదు.

వేరొక్క ధర్మమూర్తియైన డాక్టరుమహాశయుడు హామీగావచ్చే తనవైద్యపరీక్షారుసుము వసూలుచేసికొంటూ యెన్ని భీమాకంపెనీలకో యేకకాలమున డాక్టరుగా పనిచేస్తూ వున్నా తప్పులేకపోవుటయే కాకుండా అది అతని ప్రజ్ఞావిశేషమునకు నిదర్శనముగా భావింపబడుచున్నది. అతనికి లాయల్టీక్లాజుతో నిమిత్తం లేదు.

మరియొక సంపన్నుడైన మహాశయుడు తనకు భీమాసిద్ధాంతములమీద గాని, భీమాకంపెనీల

మీదగాని యీషన్మాత్రం విశ్వాసం లేక పోయినను, కేవలం లాభసాటిబేరమునకున్నూ, అధికారనిర్వహణంకొరకున్నూ యెన్ని భీమాకంపెనీలకైనా యెన్ని సంవత్సరాలైనా పారంపర్యహక్కులతో డైరెక్టరుగా నుండవచ్చును. ఆయనను తాను డైరెక్టరుగానున్న కంపెనీలోనైనా మచ్చునకైనా భీమా చేయలేదేమని ప్రశ్నించగూడదు. ఆప్రశ్న కాయన జవాబు చెప్పవలసిన పనిలేదు ఆయన కేమీ లాయల్టీక్లాజు లేదు. ఇట్టిపుణ్యాత్ము లెందరో భీమాకంపెనీలకు యిప్పుడు పరిపాలకులుగా నున్నారు. అట్టివారి పూజ్య నామములు కంపెనీడైరెక్టర్ల లిస్టులో చేర్చుటచేతనే కంపెనీలన్నియు చరితార్థత నొందుచున్న వని వారి నమ్మకము. వీరందరు ధర్మస్వరూపులైన పురుషపుంగవులు, ధనాఢ్యులు, శాస్త్రజ్ఞానసంపన్నులు, సుప్రసిద్ధులు, ప్రజావిశ్వాసపాత్రులు. వీరి స్వాతంత్ర్యము నెవ్వరు ప్రశ్నించగూడదు.

ఇంక భీమాయేజెంటో, ఆజన్మదాస్యమునకును కొన్ని సందర్భాల్లో వంశపారంపర్యదాస్యమునకు గూడ అంగీకరించిన కడుపుకక్కూర్తి బానిస. వానిని అష్టదిగ్బంధములతో జీవితాంతమువరకు బంధించియుంచకపోతే పాపము భీమాకంపెనీలకు యెంతో విద్రోహం కలుగుతుంది.

ఏజంట్ల అధ్యాయము

II

కంపెనీ ప్రాస్పెక్టసులు, కాలీ దరఖాస్తు ఫారాలు, కంపెనీప్రతాపాధిక్యతలను గూర్చిన ప్రకటనకాగితాలు చేత బుచ్చుకొని, పూనూత తన స్వంతఖర్చులతో సంచారం చేస్తూ, కంపెనీ పేరు ప్రతిష్ఠలను, దాని పరిపాలకుల కీర్తిదక్షతలను ప్రకటిస్తూ యాచనావృత్తికంటె హీనంగా చూడబడే భీమావ్యాపారాన్ని సమకూర్చుటకై అనుమతి యొసంగబడినవాడే భీమాయేజెంటు. ఈ భీమాయేజెంటు కంపెనీతరఫున అడ్వాన్సులు వగైరా లేమీ వసూలు చేయకూడదు. అతనికిచ్చే పచాపతు వసూళ్లకును కంపెనీవా రేమీ బాధ్యులు కారని స్పష్టంగా ప్రకటిస్తూ వుంటారు. ఏజంటున కేమైనా అడ్వాన్సు యిస్తే నఖశిఖపర్యంతం తాకట్టు పెట్టుకొని మనిషిహామీని, ఆస్తిహామీని సరిగాచూచుకొని మరీ యిస్తూవుంటారు.

ఒక దరఖాస్తుదారుడు వైద్యపరీక్ష చేయించుకొని మొదటి వాయిదా సొమ్మును కట్టకపోయినట్లయితే కంపెనీవారికి ఆ సందర్భమున అయ్యే వైద్యపరీక్షఖర్చులు వగైరా ప్రారంభవ్యయములన్నీ ఆఏజెంటే భరించవలెను. భీమా దరఖాస్తుదారుడు యిచ్చే ప్రీమియం అడ్వాన్సు వగైరాలు యేజెంటు తనచేత్తో ముట్టుకోకుండా పార్టీచేతనే సరాసరి కంపెనీకి పంపించేటట్లు చూచే బాధ్యతమాత్రం యేజెంటుది. ఆపైకం పంపుటకు కావలసిన మనియార్డరుఖర్చులువగైరాలు కంపెనీ యెన్నడునూ భరించదు. భీమా దరఖాస్తుదార్లు తామసలు భీమా చేయటమే యేజెంటుతలపుండ్లు కడిగి రక్షించటానికిన్నీ, వానికుటుంబాన్ని వుద్ధరించటానికిన్నీ మాత్రమే అని తరుచుగా విశ్వసిస్తూ వుంటారు. కాబట్టి, ఆమనియార్డరుఖర్చులు భరించటం తమకును అవసరంలే దనుకుంటారు. అందుచే తరుచుగా ఆఖర్చులు కూడా యేజెంటుకు చేతిచమురుభాగవతమే. అనగా యేజెంటు కంపెనీవారిచే నిషేధింపబడిన కార్యము చేయనందుకు శిక్షింపబడుచున్నా డన్నమాట.

భీమాదరఖాస్తుదారుని డాక్టరు వైద్యపరీక్ష చేయునపుడు ఏజెంటు దగ్గర హాజరుగా నుండకూడదు. డాక్టరు వైద్యపరీక్షచేసినరిపోర్టును ఏజెంటుకంటబడకుండా అతిరహస్యంగా యెకాయెకి కంపెనీకి పంపించవలెను. అందులోని వ్రాతలేమియు ఏజెంటునకు తెలియకూడదు. తన కంపెనీవారు తనసాటి పొరుగుఏజెంటున కిచ్చే కమీషను రేటు మరతులేమోకూడా వానికి తెలియకూడదు. కంపెనీలోనున్న తనకమీషను ఖాతాలెక్కలనుకూడా తానుస్వయంగా చూచుకొనుట కధికారం లేదు. కంపెనీవారు పంపే నకళ్ళతోనే తృప్తిపొందియుండవలెను ఇవియే భీమాయేజెంటుస్వాధీనములోనుండు కంపెనీయొక్క రహస్యమర్మాలు, బాధ్యతాధికారములు. వీనిని బట్టి కంపెనీకి యేజెంటుపై గల నమ్మకము, గౌరవము, కొలవవచ్చును. అందుచేతనే పాపం! భీమాయేజెంటు యావజ్జీవ రాజభక్తిప్రమాణమునకు బద్ధుడై తన మెడకు తగిలించుకొన్న యీ వురితాడును కంపెనీవారి చేతిలో పెట్టి, దినదినగండం నూరేళ్ళాయుస్సుగా జీవయాత్ర గడపవలసి యున్నది. రాజప్రతినిధియైన మన ఇండియా వైస్రాయిగారి రాజభక్తిప్రమాణం ఆయన వుద్యోగకాలం వరకు మాత్రమే వర్తిస్తుంది. భీమాకంపెనీ ప్రతినిధియైన భీమాఏజెంటుయొక్క రాజభక్తిప్రమాణం అతని జీవితాంతమువరకే కాకుండా కొన్ని సందర్భాల్లో అతని వారసులజీవితంలో కూడా అమలుజరుగవలసి వుంటుంది.

ఈ గండకత్తెరవంటి రాజభక్తినిర్బంధం లేకుండా తమ న్యాయగౌరవాదరణవర్తనల చేతనే యేజెంట్ల భక్తివిశ్వాసస్నేహములను తాము నిలుపుకొనజాలమనికంపెనీలకు భయము. తన కంపెనీవలన తన కెంత అన్యాయం, అవమానం,సంభవించినా యేసందర్భంలోను తానా కంపెనీసంబంధం వదలుకోగలవాడను కానని ప్రమాణమునకు బద్ధుడై వాని నన్నిటిని భరించవలసినదే. నోరెత్తితే కంపెనీవారు అవిధేయత క్రింద తన యేజెన్సీ తీసిపారేస్తారు. ఎన్నాళ్ళనుంచో కష్టపడి సంపాదించుకొన్న తన రెన్యూయల్ కమీషను యెగిరిపోతుందని భయము.

పాపం! అమాయికపుఏజెంటు. తానెంత కాలం ఒక కంపెనీలో యెంత భక్తివిశ్వాసాలతో పనిచేసినా, యెప్పుడోఒకప్పుడు న్యాయంగా సుమారు 20 సంవత్సరాలు కష్టపడి పనిచేసిన ప్రతి ఏజెంటూ కనీసం రు 2625 లకు తక్కువలేని తన రెన్యూయల్ కమీషను కంపెనీవారికి కన్నీళ్ళతో ధారాదత్తంచేసి పోక తప్పదను సంగతి వానికి ప్రారంభంలో తెలియదు. ఇట్టి స్థితి పాలీసీ యివ్వవలసిన రు 5000 ల కనీసపు క్రొత్త వ్యాపారనియమంవల్ల యెట్లు సంభవించునో యీక్రిందిలెక్కలవలన విశదం కాగలదు.

తన రెన్యూయల్ కమిషను పొందుటకు ప్రతి ఏజెంటు యేటేటా కొంత కనీసపు క్రొత్తవ్యాపారం తన కంపెనీకి తిరుపతి వేంకటేశ్వరస్వామి మ్రొక్కుబడిదక్షిణగా సమర్పిస్తూ వుండవలెను. ఇది అనంతకాలమువరకు జరుగుతూ వుండవలసిన నియమం. ఈ కనీసవ్యాపారమొత్తం ఆయా కంపెనీల దర్జానుబట్టియూ, బెట్టునని బట్టియు, వేరువేరుగా వుంటుంది. అభిమానాశ్రయములు గల యేజంట్లనుబట్టియు, కంపెనీల వ్యాపారావసరపు కక్కుర్తిని బట్టియు కూడా మారుతూ వుంటుంది. అది యేజెంట్లకు రెన్యూయల్ కమీషను యెట్లాగైనా యెగబెట్టుటకు కల్పించిన మాయోపాయమేకాని దానికో శాస్త్రం, నియమము, హద్దూపద్దూ యెక్కడా లేదు. కొన్ని

కంపెనీలలో నెలజీతం పుచ్చుకొనే సెక్రెటరీ జనరల్ మేనేజరు, ఆఫీసుమేనేజరు, యితరగుమాస్తాలు మొదలైన ఆఫీసుఉద్యోగులు తమ తీరుబడికాలంలో యేజెంట్లుగా కూడా పనిచేస్తూ వారి మొదటి సంవత్సరపు కమీషనుకుగాని రెన్యూయల్ కమీషనుకుగాని యేమీ కనీస వ్యాపార నియమం లేకుండా మినహాయింపులు వ్రాయించుకొని శాశ్వత జిరాయితీ కవులుగా అనుభవిస్తున్నారు అట్టి ఆఫీసుఉద్యోగియేజెంటు తనజీవితమును ఒక్కటే తనపేరిటి యేజెన్సీలో రు 500 లకు భీమా చేసికొన్నప్పటికీ అతనికి శాశ్వతంగా రెన్యూయల్ కమీషన్ కూడా ముదరా రావలసినదేకదా!

ఈ కనీసపు వ్యాపార నియమము సాధారణంగా రు 5,000 లుండును. కొన్ని కంపెనీలలో రు 10,000 లు, 7,500 లు కూడా ఉన్నది. సన్ లైఫ్ మొదలైన కొన్ని పెద్ద పెద్ద విదేశీకంపెనీలవారు యీ కనీసవ్యాపారమొత్తమును 40, 30, 25 వేలవరకుకూడ ఏర్పరచి జెట్టుసరిగా అమలు జరుపుకుంటున్నారని విన్నాను.

సామాన్యంగా యెంత వ్యాపారంచేసే యేజెంటునకైనా యేరేటుకమీషన్ యిచ్చినా వానికి మొదటి సంవత్సరపు కమీషన్‌లో యెక్కువ లాభం మిగిలి ఐశ్వర్యవంతుడగుటకు వీలుండదనుట కలలోవార్త. ఈసంగతి ఏజెంటుసోదరులందరికిని అనుభవవేద్యమే. ఇంక వాని ఆశంతా రెన్యూయల్ కమీషన్‌మీదనే వుండును. కాని, ఆశాస్త్రా వానికి దక్కకుండా యెన్నో మెలికలు సృష్టించి వుంచారు.

పైకి స్వల్పంగా కనిపించే యీ కనీసపు వ్యాపారనియమంవల్ల ప్రతి ఏజంటు న్యాయంగా తనకు లభించవలసిన రెన్యూయల్ కమీషను ఏటేటా క్రొత్తగా వృద్ధిచేస్తూ పాపసంచితంవలె కంపెనీలో కలుపుతూ వుంటాడు. అందుచే ఒక సామాన్యపు ఏజంటు ఒకకంపెనీలో యెంతదీర్ఘకాలం పనిచేస్తే అంత ఎక్కువనష్టం పొందక తప్పదు. అంటే, మరణంచేతగాని, మానుకొనుట చేతగాని, కంపెనీఆగ్రహంచేత గాని, ఒక సామాన్యపు ఏజంటునకు కంపెనీతో గల సంబంధం యెంతత్వరలో తెగిపోతే అతనికంత లాభమున్నూ, ఎంత దీర్ఘకాలముంటె అంత నష్టమున్నూ, రెన్యూయల్ కమీషన్ రూపమున యీ కనీసపువ్యాపారనియమమువల్ల కలుగుతుం దనే సంగతి యీక్రింద వివరిస్తున్నాము.

రు 5,000 ల భీమామొత్తమునకు సుమారు సాలీనా ప్రీమియం రు 250 లుండును. దానిమీద ఆ ఏజంటునకు మొదటి సంవత్సరపు కమీషను ఏదో రేటుప్రకారం వస్తుంది. ఆవిషయంలో యేమీ తగాదాలేదు. కాని రెండవసంవత్సరము నుండి సగటున సుమారు యిర్వై సంవత్సరములవరకూ ఆ వ్యాపారంమీద ఆయేజంటునకు 5% చొ॥ రెన్యూయల్ కమీషను రావలసియుండును. అనగా ప్రతిసంవత్సరం యిచ్చే రు 5,000 ల కనీస వ్యాపారంమీద రు$12\frac{1}{2} \times 20=$రు 250 లు రెన్యూయల్ కమీషను ఆ మరుసటి సంవత్సరమునుండి యిరువది సంవత్సరాల్లో ఆయేజంటునకు చెందవలెను.

ఈ లెక్కప్రకారం 1935 వ సంవత్సరాంతమునకు రు 60000ల వ్యాపారం చేసిన ఒక ఏజంటున కెంతనష్టము వస్తుందో చూద్దాము.

అతను భక్తివిశ్వాసాలతో కష్టపడి పనిచేస్తూ, కంపెనీవారి అనుగ్రహాన్ని పోగొట్టుకొనకుండా, 20సంవత్సరములు హామీగా జీవించియుండి ప్రతిసంవత్సరం తప్పకుండా రు 5000ల కనీసపువ్యాపారం మాత్రమే చేస్తూ, 1935 సంవత్సరాంతమునకు తాను సమకూర్చినవ్యాపారం

మీద రెన్యూయల్ కమీషన్ పూర్తిగ యీ యిరవై సంవత్సరములు అనుభవించి, 1956 సంవత్సరంనుండి ఏదో కారణంచేత కంపెనీ సంబంధం వదులుకొనుట సంభవించిం దనుకోండి

అప్పటికి కతను వదులుకోవలసియుండే రెన్యూయల్ కమీషన్ మొత్తం యీ కనీసవ్యాపార మొత్తాలమీద సమకూడినబాపతు యెంత వుంటుందో చూడండి.

ఈ రు60,000 ల వ్యాపారంలోనూ, రద్దుపట్టాలు, సరెండర్లు, దామాషాపట్టాలు, మరణావసూళ్లు మొదలైనవానికింద మూడవవంతు రు20,000 సాధారణంగా తీసివేయవచ్చును. మిగిలిన రు 40,000లు 20 సంవత్సరములవరకు నికరంగా నిల్చే వ్యాపారమనుకొందాము. దానిమీద సాలీనా ప్రీమియం రు 2000 లుండును. 5% చొ॥ ఆ ఏజెంటుకు రు 100 లు సాలీనా రెన్యూయల్ కమీషన్ 20 సంవత్సరములవరకు రాదగిన దనుకొందాము.

ఏటేటా యిచ్చే రు 5000 ల కనీసవ్యాపారం మీదను 20 సం॥ల తరువాత వచ్చే రె. క. నష్టం మొత్తం:—

ఈ సంవత్సరంతాలూకు కనీసవ్యాపారం	ఏజంటుకుదానిపై రెన్యూయల్ ఎన్ని సంవత్సరములు దక్కును.		1956 సంవత్సరం నుండి కంపెనీలో కలసిపోయే రెన్యూయల్ కమీషన్.
		రు	రు
1936	19	12½	× 1= 12-8
1937	18	,,	× 2= 25-0
1938	17	,,	× 3= 37-8
1939	16	,,	× 4= 50-0
1940	15	,,	× 5= 62-8
1941	14	,,	× 6= 75-0
1942	13	,,	× 7= 87-8
1943	12	,,	× 8=100-0
1944	11	,,	× 9=112-8
1945	10	,,	× 10=125-0
1946	9	,,	× 11=137-8
1947	8	,,	× 12=150-0
1948	7	,,	× 13=162-8
1949	6	,,	× 14=175-0
1950	5	,,	× 15=187-8
1951	4	,,	× 16=200-0
1952	3	,,	× 17=212-8
1953	2	,,	× 18=225-0
1954	1	,,	× 19=237-8
	—	,,	× 20=250-0
			వెరశి రు 2625 లు

ఏజంటుకు కంపెనీతో సంబంధం యెప్పుడు వదలిపోతే యెంత రెన్యూయల్ కమీషను వానికి నష్టమో చూడండి:—

కంపెనీతో సంబంధం వదలిపోయే సం॥		పాతవ్యాపారం తా॥ రె. క.	ఏటా యిచ్చే కనీస వ్యాపారం తా॥ రె. క. నష్టం	కంపెనీలో కలిసిపోయే రె. క. నష్టం మొత్తం.
1936	సం॥ అయితే	రు 2000 లు	——	రు 2000-0-0 లు
1937	,,	1900	12½ × 20=250-0-0	2150-0-0
1938	,,	1800	,, × 19=237-8-0	2287-8-0
1939	,,	1700	,, × 18=225-0-0	2412-8-0
1940	,,	1600	,, × 17=212-8-0	2525-0-0
1941	,,	1500	,, × 16=200-0-0	2625-0-0
1942	,,	1400	,, × 15=187-8-0	2712-8-0
1943	,,	1300	,, × 14=175-0-0	2787-8-0
1944	,,	1200	,, × 13=162-8-0	2850-0-0
1945	,,	1100	,, × 12=150-0-0	2900-0-0
1946	,,	1000	,, × 11=137-8-0	2937-8-0
1947	,,	900	,, × 10=125-0-0	2962-8-0
1948	,,	800	,, × 9=112-8-0	2915-0-0
1949	,,	700	,, × 8=100-0-0	2975-0-0
1950	,,	600	,, × 7= 87-8-0	2962-8-0
1951	,,	500	,, × 6= 75-0-0	2937-8-0
1952	,,	400	,, × 5= 62-8-0	2900-0-0
1953	,,	300	,, × 4= 50-0-0	2850-0-0
1954	,,	200	,, × 3= 37-8-0	2787-8-0
1955	,,	100	,, × 2= 25-0-0	2712-8-0
1956	,,	—	,, × 1= 12-8-0	2625-0-0

ఈపైన వివరించిన లెక్క అంతా సాలీనా రు 100లు రె. క. రాదగినయేజంటునకు 20 సం॥లు పూర్తిగా జీవించివుండి కనీసవ్యాపారం మాత్రమే యిస్తూవుంటే వచ్చేనష్టం, యెంత చిన్నయేజంటైనా 20 సం॥లు పనిచేస్తే యీ రు 2625 ల కనీసనష్టమును పొందక తప్పదు. మొదటి సంవత్సరాలలో పేదఏజంటు కనీసవ్యాపారంమాత్రమే యిచ్చి ఆకాస్త రె. క. తోను తృప్తిపొంది వుండజాలడు. తనకడుపుకక్కర్తి కోసమే చేతనైనంత యెక్కువవ్యాపారమును సాగినన్నాళ్లు విరివిగానే చేస్తాడు. ఈ రహస్యం కంపెనీలకు బాగా తెలియును. అది అంతా లెక్క జూచుకుంటే ఏజంటు తుదకు పొందే రె. క. తాలూకు నష్టం మొత్తం యింకా యెక్కువగా నుండును. ఈపైన వివరించిన లెక్కప్రకారం ప్రతిఏజెంటుసోదరుడును తా నెంతకాలం యెంత

వ్యాపారం యివ్వగలడో తన వీలును శక్తిని బట్టి అంచనా వేసికొని తనకంపెనీ నియమాల ప్రకారం లెక్కజూచుకొని అంత్యకాలమునకు తాను పొందవలసిన నష్టమెంత వుండునో ఉజ్జాయింపుగ యిప్పుడే తెలిసికొనివుంటే వార్ధక్యంలో ఆశాభంగం పొందకుండాను తన కంపెనీని తలుచుకొని ఉసూరుమనకుండాను జీవయాత్ర గడపవచ్చునని యీ హెచ్చరికను మనవి జేస్తున్నాను. ఈ మధ్యకాలంలో మానుకొనునట్టియు, మరణించు నట్టియు, తీసివేయబడునట్టియు ఏజంట్ల లెక్కలుకూడా మనసులో నుంచుకొనవలెను.

భీమా యేజెంట్లకు విజ్ఞప్తి

మన దేశంలో ప్రస్తుతం పనిజేయుచున్న భీమాకంపెనీ లన్నియు దాదాపుగా కుడియెడమ భేదములో యేజెంట్లకు అన్యాయమైనట్టియు, అవమానకరమైనట్టియు షరతులతో యేజన్సీ కంట్రాక్టులను వ్రాయించు కొనుచున్నారు. గతానుగతికంగాను, ఈ వ్యాపారానుభవంలేని కారణంచేతను, ముందు రాబోవు చిక్కుల నూహించుకొనలేకను అమాయకులైనఏజెంటు సోదరు లనేకమంది యీ ఏజన్సీ కంట్రాక్టు వలలో చిక్కుపడి గిజగిజ తన్నుకుంటూ హింసింపబడుటయు తటస్థించుచున్నది. ఈసందర్భమున యేజెంట్లపక్షమునుండి సాధ్యమైనంతవరకు అన్ని కంపెనీల తాలూకు యేజెన్సీ షరతులలోని మాయలు, మర్మాలు, మెలికలు, తిరుగుళ్లు, అంతరార్థాలు నిర్మొగమాటంగా యీ పత్రికాముఖమున చర్చింపదలచినాను కాబట్టి ఏజంటుసోదరులందరును దయచేసి తమతమ కంపెనీల ఏజన్సీషరతులను, నేతిబీరకాయవంటి ప్రత్యేకప్రయోజనసదుపాయాలను ఈక్రింది నా చిరునామాకు పంపించగోరుతాను. ఆఏజంట్ల పేర్లు అతిరహస్యముగా నుంచబడును. కంపెనీల పేరుగాని ఏజెంట్లపేర్లుగాని ఉదాహరించకుండా కేవలం ఏజెన్సీషరతులలోని గుణదోషములు మాత్రం విమర్శించబడును. ఈ విషయాలను గూర్చి సమాధాన మీయగోరువారు పత్రికాముఖముననే తమ పేరుతో ప్రత్యుత్తరములు వ్రాయ ప్రార్థన.

మరియు భీమాపట్టాషరతులలోని తిరుగుళ్ళమూలంగా పట్టాదార్లకు గలుగుచున్న అక్రమ నష్టములనుగూర్చియు ముందు క్రమంగా వ్రాస్తాను. భీమాఏజెన్సీ వృత్తియొక్క క్షేమాభివృద్ధులకై నేను సంకల్పించిన కార్యమునకు ఏజెంటుసోదరులందరును తోడ్పడుదురని విశ్వసిస్తున్నాను.

చెరుకువాడ వేంకటనరసింహము,
భీమాయేజెంటు, మచిలీపట్నము.

III
క్వార్టర్లీ ప్రీమియములు

క్వార్టర్లీప్రీమియము లనగా, పట్టాదారుడు చెల్లించవలసిన సంవత్సరపువాయిదా మొత్తమును నాలుగుభాగములుగా చేసి మూడునెలల కొకసారి చెల్లించే వాయిదాపద్ధతినే క్వార్టర్లీ ప్రీమియము లంటారు. అదేవిధంగా ప్రతినెలా చెల్లించే పద్ధతికి నెలసరివాయిదా లంటారు. 25 సం॥ రముల వయస్సుగల పెద్దమనిషి రు 500 లకు 30 సం॥ రముల వాయిదాతో భీమాచేసిన యెడల, అతని సాలీనా ప్రీమియము సుమారు రు 16 లుండును. నెలసరి వాయిదా ప్రకారం అయితే నెల 1 కి రు 1-4-0 చొప్పుననూ, క్వార్టర్లీవాయిదాలయితే రు 4-0-0 ల చొప్పు

నను అతను ప్రీమియములు చెల్లించవలసి యుండును. అతనిని వైద్యపరీక్ష వగైరాలు చేయించి, అతనికి పట్టా జారీచేయుటకు రు 5,7 లు అయిదు వందల రూపాయలపట్టాలమీదను, వేయి రూపాయలు, అంతకు మించినపట్టాలమీద రు 13-8-0 చొప్పుననూ సాధారణంగా కంపెనీ వారికి ప్రారంభ ఖర్చులుతగులుచుండును. అందుచే దరఖాస్తుదారునివద్దనుండి సరిగ్గా మొదటి క్వార్టర్లీ వాయిదా మొత్తము రు 4 లు మాత్రమే వసూలుచేసినయెడల, దరిమిలా వాయిదాలు వసూలు గాకుండ ఆ పట్టా రద్దయిపోతే, కంపెనీ వారికి ఆ పట్టామూలంగా వసూలైన సొమ్ముకంటె యెక్కువసొమ్ము దండుగ తగులుచుండును. అట్టి సందర్భంలో ఏజెంట్లకు కమీషను గూడ యిస్తే కంపెనీకి మరీ నష్టము గలుగును. కాబట్టి మొదటి క్వార్టర్లీ ప్రీమియము మాత్రమే వసూలయిన పట్టాలమీద కనీసం రెండవ క్వార్టర్లీ ప్రీమియంగూడ వసూలయ్యేవరకు ఏజెంట్లకేమీ కమీషన నివ్వబడదనే నియమం పూర్వమెప్పుడో చేశారు. తరువాత, సరిగ్గా క్వార్టర్లీ ప్రీమియంతోనే పట్టా జారీచేసిన పిదప వెంటనే పట్టా రద్దయిపోతే, కురదలాపడిన ప్రారంభవ్యయములను ఏజెంటుదగ్గర వసూలు జేయటానికి ధైర్యములేక, ఏసందర్భములోను అట్టి నష్టము కంపెనీకి తగులకుండుటకై క్వార్టర్లీవాయిదా గాని రు 500ల పట్టాల మీద రు 10 లును, రు 1000 ల పట్టాల మీద రు 15 లును మొదటి వాయిదా కనీసపు ప్రీమియం మొత్తములుగా వసూలు కావలెనని కంపెనీలు నియమం చేశారు. అందుచే రెండవక్వార్టర్లీవాయిదా కట్టకుండా ఆ పట్టా రద్దయిపోయినా కంపెనీల కేమీ నష్టం వుండదు. కాని, ఈ ప్రకారం కనీసపు మొదటి వాయిదా మొత్తములు దరఖాస్తుదారునివద్ద వసూలుచేసికొంటున్నా, ఏజెంటు కమీషన్ మాత్రం రెండవక్వార్టర్లీ ప్రీమియము వసూలయ్యేవరకు యెగబెట్టే సూత్రం అట్లాగే వుంది చాల కంపెనీలు పూర్తిగా ఎగబెట్టుచున్నారు. కొన్ని కంపెనీలు, పూర్తిరేటు కమీషన్ యివ్వకుండ యేస్వల్పమోయిచ్చి కళ్లనీళ్లుతుడుస్తున్నారు. మరికొన్నికంపెనీలుమాత్రం క్వార్టర్లీనెలసరివాయిదాలకు ఒకకనీస మొత్తము నిర్ణయించి పూర్తిరేటు కమీషన్ యిస్తున్నారు. చాలకంపెనీలు నిరంకుశంగా క్వార్టర్లీవాయిదా మొత్తం రు 2000 లయినను, నెలసరి వాయిదా మొత్తం రు 200 లయినను 6 మాసముల ప్రీమియం కంపెనీకి చేరేవరకు, యేసందర్భంలోను కంపెనీ కేమీ నష్టం లేకపోయినా, యేజంట్ల కమీషన్ సున్నా చుట్టట మాత్రం మా కాచారమని (our working practice) సమాధానం చెపుతున్నారు. 6 మాసముల ప్రీమియం వసూలు కాకుండా యేజంట్లకు పూర్తి కమీషనిస్తే కంపెనీలకు నష్టమంటారు. ఎట్లాగో లెక్క చెప్పమంటే, గుడ్డువచ్చి పిల్లను వెక్కిరించినట్లు మీరు మమ్ము లెక్క చెప్పమంటారా? అని అవిధేయతక్రింద యేజన్సీ లాగిపారవేస్తామని కన్నెర్రచేస్తారు. రెన్యుయల్ కమీషన్ పోతుందని ఏజంటు లోలోన పిసుక్కొని దిగమ్రింగుతాడు.

ఇందులో యింకోచిత్రం చూచారా? కొన్ని కంపెనీలలో సెక్రెటరీకిగాని జనరల్ మేనేజరుకు గాని కంపెనీవారు జారీచేసినపట్టాలమీద పట్టా మొత్తం వేయి 1 కి రు 2 ల చొ॥ నను, మేనేజింగు డైరక్టరుకు వసూలయిన ప్రీమియంమీద నూటికి రు 0-12-0 లు లేక 0-8-0 చొ॥ నను కమీషను వరుమానం యిచ్చే ఏర్పాట్లు వారి వారి ఉద్యోగపు కంట్రాక్టులలో వ్రాసి రిజిష్టరు చేసి బిగించుకొని వుంటారు. ఇది చిదంబర రహ

స్యము. అందరికీ తెలిసే విషయంకాదు. ఈ పై దేవతాపురుషుల వరుమానం లెక్కచూచి ముట్టచెప్పే సందర్భములో మాత్రం క్వార్టర్లీ ప్రీమియం గాని నెలసరివాయిదాగాని, హ్రస్వ వాయిదా దీర్ఘవాయిదా (short and long terms) భేదములుగాని, భీమాపట్టాలభేదంగాని యేమీపాటించకుండా దమ్మిడీపైసలతో వారి కమీషన్ వారికి యెదుకొండలవాని ముడుపు వలె చెల్లించవలెను. పాపం! అందులో కంపెనీ కేసందర్భంలోను నష్టముండదు. కంపెనీలకునష్టం లేని సందర్భములలోనైనా ఏజెంటుకు పూర్తిరేటు కమీషన్ 6 నెలలలోపువాయిదాల కివ్వమంటే "మాయేజెన్సీరేట్లవి, వానికి నీవంగీకరించావు, ఇష్టమైతేవుంచు, లేకపోతే పో,పోతే రెన్యూయల్ కమీషన్ పోతుంది."—అన్నింటికీ ఇదేపల్లవి.

ఒకవేళ యే కారణంచేతనైనా భీమాదర ఖాస్తుదారుడు వైద్యపరీక్ష చేయించుకొని, యే వాయిదా కట్టకుండా మానుకొంటే ఆవైద్య పరీక్ష వగైరా ప్రారంభ వ్యయముల దఃడుగ రు 6 లు గాని రు 13-8-0 లు గాని, భరించే భారం మాత్రం ఏజెంటుది. అనగా నష్టం వస్తే భరించే ప్రథమబాధ్యత ఏజెంటుది. ప్రతిపట్టా మీాద అసలు ఏజంటుకు యేమీా ముట్టినా ముట్టకపోయినా, ప్రథమకమీషన్ లాభము పొందే భారము హెడ్డాఫీసులో మెలక్ట్రిక్ పంకాలక్రింద కష్టపడే పైన వివరించిన ఉన్నతాధికారులైన పుణ్యమూర్తులది. యజ్ఞయాగాదులలో ప్రథమ హావిర్భాగము దేవతలదే గదా! దేవతానైవేద్య మయ్యేవరకు పిల్లలు విస్తరి కూడాముట్టరాదు.ఇదేమిఅన్యాయమనిప్రశ్నిస్తే అవిధేయత! అధికార ధిక్కారం! అవిశ్వాసం! రెన్యూయల్ కమీషన్ యెగురుతుంది జాగ్రత్త! కపడ్దార్!! బులోద్దీన్ !! నోరుమూయ్!!

ఇంకో లా పాయంటు తిరుగుడు చెపుతా వినండి. కొన్నికంపెనీల భీమాదరఖాస్తులలో చివర "కంపెనీవారు నన్ను వాయిదా మొత్తము చెల్లించుమని నాకు వ్రాసిన వుత్తరం తేదీలగాయతు 21 దినములలో పట్టాను పొందుటకుగాను డబ్బు చెల్లింపలేక పోయినయెడల కంపెనీ వారికి నా దరఖాస్తుమూలముగా అయిన ఖర్చుల క్రింద ఇరవైరూపాయ లిచ్చుటకు వప్పుకుంటున్నాను" అని యొక పూచీవాక్య ముంచును. ఈ ఖర్చునకే ప్రారంభవ్యయ మని పేరు. దీనినే యిన్సిడెంటల్‌చార్జెస్ అంటారు. సాధారణంగా యీఖర్చు రు 500ల పట్టాల విషయంలో రు6,7లు గాను, అంతకంటె పెద్దపట్టాల విషయంలో రు13-8-0లు గాను వుంటుంది.ఏమైనా రెండు వైద్యపరీక్షలు చేయించే పెద్దపట్టాల విషయంలోతప్ప కంపెనీకి సాధారణంగా ఒక భీమా దరఖాస్తుమూలంగా రు 14 లకంటె యెక్కువ సొమ్ము ఖర్చుకాదు. అట్టి సందర్భంలో ఇరవై రూపాయిలిచ్చుటకు వప్పుకుంటున్నానని వ్రాయించుట అన్యాయముగదా! పోనీ ఆ యిరవై రూపాయిలూ సకాలంలో సొమ్ముకట్టనందుకు అపరాధమంటారా? కాదు. స్పష్టంగా "నాదరఖాస్తుమూలంగా కంపెనీవారికైన ఖర్చులక్రింద" అనివ్రాశారు ఒక దరఖాస్తుదారునివద్ద ఏజెంటు ఇరవై రూపాయలను అడ్వాన్సుగాతీసుకొనిచేసివైద్య పరీక్ష వగైరాలుచేయించా డనుకోండి. తరువాత ఏకారణంచేతనో అతను సొమ్ముకట్టుట మాని వేశా డనుకోండి. అప్పుడాఅడ్వాన్సు రు20లలోను న్యాయంగా కంపెనీవారు తీసికొనవలసినప్రారంభ వ్యయము రు 13-8-0 మాత్రమేగదా. మిగతా రు 6-8-0 లు న్యాయానికి దరఖాస్తుదారునికే వాపసు చేయవలెను. లేదా రెండవ పక్షమున ఏజెంటుయొక్క ప్రారంభవ్యయముల

క్రిందగాని ఆనష్టం భరించే బాధ్యతవహించినందుకుగాని ఆ ఏజెంటున కిచ్చివేయవలెను. కాని కొన్నికంపెనీలు ఇద్దరికి సున్నాచుట్టి ఆసొమ్ము కూడ తామే తాంబూలం వేస్తున్నారు. ఇదేమంటే: అదేమాఆఫీసుఆచారం (Working practice) అంటారు. ఆచారంక్రింద లోకంలో యెన్ని అక్రమాలో శిష్టధర్మాలగుచున్నవి.

భీమాదరఖాస్తుదారుడు కంపెనీకి నష్టము నిచ్చుటకు వప్పుకుంటున్నాడు గాని ఏజెంటునకు గాదు. కంపెనీవారా నష్టమును చేలోకువగా జుట్టు చేతికిచ్చిన తమఏజెంటువద్ద గోఖ్ఖాడ గొట్టి జబర్దస్తీగా వసూలు చేసికొంటారు. ఏజెంటు దరఖాస్తుదారునివద్ద ఆనష్టం తాను మళ్ళా వసూలుచేసికొనుటకు వీలులేదు. దరఖాస్తుదారునిమీద ఆ నష్టమునకు దావా తెచ్చే అధికారం కంపెనీకే గలదు. కాని ఏజెంటునకేమీ సంబంధంలేదు. సులువుగా ఏజెంటు కాతాను ఖర్చు వ్రాస్తే సమస్త నష్టములు భర్తీయగుచున్నప్పుడు కంపెనీల కింకా దరఖాస్తుదారునిమీద దావావ్యయప్రయాస లెందుకు? కంపెనీకి నష్టం తాను భర్తీచేసి దరఖాస్తుదారునివద్ద తిరిగి తానువసూలుజేసికొనజాలని అసహాయస్థితి ఏజెంటుకు సంభవిస్తుంది. ఏజెంటు కేమి నష్టంవస్తే యెవరికిజాలి? న్యాయానికి ఆభీమా దరఖాస్తుచివర "కంపెనీవారు నన్ను వాయిదా......కంపెనీవారికి నాదరఖాస్తుమూలంగా అయినఖర్చులను నాకుగానుమీఏజెంటు(ఫలానా వారి) వద్ద మీరు వసూలుజేసే యెడల ఆమొత్తమును సదరు ఆఏజెంటునకు చెల్లించుటకు నిందుమూలంగా బాధ్యతవహించుచున్నాను" అని వుంటే న్యాయంగా వుంటుందని నా యభిప్రాయం.

నిరంతరం అడ్వాన్సులతో బ్రతుకుతూ, చాలీ చాలని ఆదాయముతో, యెల్లప్పుడూ దండుగ ప్రయాణపుఖర్చులతో, జీవయాత్ర గడిపే నిరుపేదఏజెంటునకిచ్చే కమీషనుకు క్వార్టర్లీ నెలసరి ప్రీమియముల మినహాయింపులు, హ్రస్వదీర్ఘ వాయిదాల మినహాయింపులు పెట్టి, వందలతరబడి వేలతరబడి హోమ్ నెలసరిజీతాలు, ఫస్టు క్లాసు, సెకండుక్లాసు ప్రయాణాలు, రోజుకు రు 2,4,5,10,20, ల చొ॥ భత్యాలువసూలుజేసికొనే హెడ్డాఫీసులోని పెద్ద ఉద్యోగులకమీషన్కు ఏమినహాయింపులూలేకుండాపూర్తికమీషన్లుయివ్వటం యేమి న్యాయమయ్యా అంటే 'మీయేజన్సీషరతులవి, వారికమీషన్ షరతులవి' అనిలాయర్లయినడైరక్టర్లుసమాధానంచెపుతారు. అంటే ఏజంట్లు దద్దమ్మలై వొప్పుకున్నషరతులకు మే మేమి చేస్తామని అర్థము. ఏజెంట్లందరూ యేకీభవించి కంపెనీకి నష్టంరాని సందర్భములో కనీసపు మొదటిప్రీమియం వసూలు చేసినపుడు క్వార్టర్లీ వాయిదాలకుకూడా మాకుపూర్తిరేటు కమీషను యిస్తేనేగాని మేముపనిజేయజాలమని నిర్భయంగాను నిష్కర్షగాను చెప్పి, కంపెనీలు కల్పించే సామదానభేదతంత్రములకు లోబడకుండ నిలిచేయెడల మూడునాలుగు నెలలలోనే ప్రతికంపెనీలోను యీ సదుపాయం ఏజంట్లకు లభించగలదని మనవిజేస్తున్నాను.

IV

కురుచవాయిదా పట్టాలు

భీమాపట్టాలలో దీర్ఘవాయిదాపట్టాలు కురుచవాయిదా పట్టాలు అని ఏజంట్ల కమీషను నిర్ణయముకోసము యింకొక విభాగం చేశారు. ఈ దీర్ఘ కురుచ వాయిదా పట్టాల విభేదమునకు కూడా ఒక శాస్త్రం నియమం ఉన్నట్టు కనుపడదు. కంపెనీల మాటసాగుదలను బట్టి,

శెట్టునరిని బట్టి దీనిలోకూడా తేడాలువున్నవి. ఒక కంపెనీలో 15 సంవత్సరములకు తక్కువ కాని పట్టాలన్నీ దీర్ఘవాయిదాపట్టాలు (Long Term Policies). 15 సంవత్సరములు 10 సంవత్సరముల మధ్య వాయిదా గలవి కురుచ వాయిదా పట్టాలు (Short Term Policies) 10 సంవత్సరములకంటె తక్కువవాయిదాగలవి మరీ కురచవాయిదాపట్టాలు (Shorter Term Policies) గా భావించబడును. ఇంకొక కంపెనీలో 15 సంవత్సరముల పట్టాలుకూడ కురచ వాయిదా పట్టాలుగను 10 సంవత్సరముల పట్టాలు మరీ కురచవాయిదా పట్టాలుగను వారి వారి చిత్తప్రకారం నియమం చేసుకున్నారు. దీర్ఘవాయిదామీదపట్టాదారుడు చెల్లించవలసిన ప్రీమియం తక్కువగా వుంటుంది. కురుచవాయిదాలయిన కొద్దీ ప్రీమియం యెక్కువగావుంటుంది. ఎక్కువ ప్రీమియం వసూలయ్యే పట్టాల మీద కంపెనీవారికి వుండే నష్టభారం (Risk) తక్కువగా వుంటుంది. కురచవాయిదాల మీద పట్టాదారుడు చెల్లించేసొమ్ము యెక్కువ వుంటుంది. ఈ కురచవాయిదా పట్టాలమీద కూడ యేజెంటుకు పూర్తిరేటు కమీషను యిచ్చేయెడల యెక్కువసొమ్ము యివ్వవలసి వస్తుందని కాబోలు, అట్టి పట్టాలమీద యేజెంట్లకిచ్చే కమీషను రేట్లు అన్నికంపెనీలు తలోవిధంగా వారివారి మామూలు కమీషన్ రేటుకంటె తగ్గించి యివ్వటమే ఆచారం చేసుకున్నారు. కారణమేమంటే తక్కువవాయిదా పట్టాలమీద మామూలు కమీషన్ రేట్లిస్తే నష్టం వస్తుందంటారు. ఎట్లా నష్టమో లెక్కచూడండంటే ఏజెంట్లు కంపెనీలను సమాధానం అడగడం అవిధేయత అధికారధిక్కారం అంటారు. ఇదే మొదటినుండి మా ఆచారం, ఇతర కంపెనీలన్నీ ఇట్లాగే చేస్తున్నవి. అంటారు శిష్టాచారాన్ని మించిన శాస్త్రం ఏముంది?

ఎండోమెంటు పట్టాల విషయంలో దీర్ఘ కురుచ వాయిదాపట్టాలమీద ఏజెంట్లకు పూర్తిరేటు కమీషను యిస్తే కంపెనీకి యెంతనష్టం వస్తుందో నేనింకా లెక్కకట్టలేదుగాని, యావజ్జీవ లిమిటెడువాయిదాల పట్టీక్రింద ఈవిభేదము లేకుండా పూర్తిరేటు కమీషను యేజెంటునకిస్తే కంపెనీకేమీ నష్టము వుండదని ఈ క్రింది లెక్కవలన నాసామాన్య బుద్ధికితోస్తోంది. నాలెక్క ఎట్లా తప్పో యెవరయినా రుజువుచేస్తే నేను దిద్దుకుంటాను.

"ఏ" అనే ఒకకంపెనీలో 41 సంవత్సరముల వయస్సుగల ఒక మనిషి యావజ్జీవపు లిమిటెడు వాయిదాల పట్టీక్రింద 1, 5, 10, 15 సంవత్సరముల వాయిదాలకు తలాయొక వెయ్యి రూపాయల చొప్పున భీమా చేసి నాలుగు పట్టాలు తీసుకున్నాడనుకోండి. వాటిమీద అతను చెల్లించే ప్రీమియములు,కంపెనీవారు ఏజెంటుకిచ్చే కమీషను మొత్తములు యీక్రింది పట్టీవలన తెలియగలవు:—

మామూలు షెడ్యూలు కమీషన్ ప్రకారం ఏజెంట్ల కమీషను

	ప్రీమియం మొత్తం	కమీషన్ రేటు	మొదటిసం॥ కమీషన్	మొత్తం రిన్యూయల్ కమీషన్
(1) 1 సం॥ వాయిదా	606-8-0	@5%	30- 5-0	@ సున్నా
(2) 5 సం॥ వాయిదా	137-0-0 × 5	@10%	13-11-0	2½% 13-11-0
(3) 10 సం॥ వాయిదా	78-13-0 × 10	@22½%	17-12-0	4% 28- 6-0
(4) 15 సం॥ వాయిదా	60-10-0 × 15	@30%	18- 3-0	5% 42- 7-0

ఇతను మరణించినపుడు కంపెనీకి ఏ పట్టా మూలంగా యెంతలాభమో, దేనిమూలంగా యెంతనష్టమో, యోచింపుడు. ఇతనెప్పుడైనా ఒక్కసారే చనిపోవును గాని, దీర్ఘవాయిదా పట్టాకొరకు ఆలస్యముగాను, స్వల్పవాయిదా పట్టాకొరకు త్వరగాను, చనిపోడుగదా! కంపెనీకి యెక్కువ ప్రీమియం కట్టించి, నష్టభారము (Risk) ను తగ్గించే స్వల్పవాయిదాల పట్టాను సమకూర్చుట కష్టమో, తద్వ్యతిరిక్తమైన పని కష్టమో కూడా, యూహింపనగును. ఏజెంటు యెక్కువ కష్టపడి, కంపెనీకి యెక్కువలాభం కలిగించే పనిజేసిన కొలదని, అతని నెక్కువ నష్టపరచి శిక్షించుట సంభవిస్తున్నది. ఇది యెంతవరకు కంపెనీ క్షేమమునకు తోడ్పడునో, పెద్దపెద్ద ఖరారునామాలు పుచ్చుకునే కంపెనీ సెక్రటరీ మేనేజింగు డైరెక్టరుగార్ల నడిగి తెలిసికొన ప్రార్థన.

అసలు యేజెంటుకు ఒక్కదమ్మిడీ అయినా ముట్టని సందర్భాల్లో కూడా వారిమూలంగానే సెక్రిటరీ మేనేజింగు డైరెక్టరుగార్లకు నెలజీతాలుగాక కమీషన్ లాభాలు కలిగే అవకాశాలెన్నో వున్నవి. అందుచేతనే మన యేజెంటు సోదరులలో కొంతమంది, అప్పుడప్పుడు తమకొరకును, తమ కుటుంబాలకొరకును గాక, కంపెనీ సెక్రిటరీ జనరల్ మేనేజరు మేనేజింగు డైరెక్టరుగార్ల కుటుంబలాభంకొరకు, తాము వృథాగా కష్టపడుతున్నామని కూడా, తమలో తాము విలపించవలసివస్తున్నది. కంపెనీయొక్క క్షేమలాభభద్రత లనే పేరుతో యేతగ్గింపులు, ఏ విరుగకోతలు, యేనష్టములు, యేమినహాయింపులకు గురికావలసి వచ్చినా మొదటితాంబూలం యేజెంట్లదే! యేజెంట్ల కమీషన్ రేట్లను షరతులను తగ్గించుటకు, మార్చుటకు, అర్థం చెప్పుటకు, వారి అంగీకారంతో పనిలేదు. ఎక్కడైనా యెద్దునడిగి గంత కడతారాయేమి? కంపెనీ క్షేమమనే పేరుతో యేదైనా కొంతడబ్బు మిగల్చవలెనని కంపెనీ అధికారులు సంకల్పించితే చాలు. సంవత్సర మధ్యమందుగాని, అంతమందుగాని, తమ యిష్టప్రకారం రేట్లు షరతులు మార్చివేసి, సంవత్సరారంభంనుండి వాటిని అమలులో పెట్టుచున్నామంటే యేజెంట్లు వప్పుకోవలసిందే. లేకపోతే వారి పాతవ్యాపారం మీది రెన్యుయల్ కమీషన్ వదలుకొని వాగే పోతారు. అదీ కంపెనీకి లాభమే. యెట్లైనా గోదానమే అని వారి నమ్మకం. భీమా ఏజెంట్లలో కొత్తవారికి కీతికుగుళ్ళు, మెలికలు తెలియవు. పాతవారు యిండెంచర్డు కూలీలవలె, కంపెనీవారేమిచేసినా కాదనుటకు వీలులేదు. ముందుగా మాకు తగినవ్యవధితో నోటీసు ఇవ్వకుండా, మామూలు కమీషన్ రేట్లు తగ్గించుట మాకునష్టం, అన్యాయమని యేజెంట్లు మొరపెట్టుకుంటే ఆలకించే దిక్కెవ్వరు? యేజెంటు ఉద్యోగనియామకం యెప్పటికప్పుడు ఒక్క సంవత్సరమునకే అని వాని అప్పాయింటుమెంటు ఆర్డరులోనే నిర్ధారణ చేసివుంటారు. యేజెంట్లకు వచ్చే కమీషన్ రేట్లు ముందుగా చెప్పకుండానే ఎప్పుడైనాసరే మార్చే అధికారం కంపెనీవారి చేతుల్లోనే వుంది. కంపెనీలో పనిజేసే యేజెంట్లకు ఫలాని కమీషన్ రేట్లు, షరతులు వగైరాలు యింతకాలమువరకు తగ్గిపోకుండా వుండుననే హామీ యెక్కడా లేదు. సెక్రిటరీ జనరలుమేనేజరు, మేనేజింగుఏజెంట్సు, మేనేజింగు డైరెక్టరు మొదలైన ఆఫీసు అధికారుల ఉద్యోగాలు, జీతాలు, వరుమానాలు, అన్నీ 10, 15, 20, 40 సంవత్సరములవరకు బ్రహ్మదేవునికికూడ స్పృశించటానికైనా వీలులేకుండా

కంపెనీ నియమావళియందాస్తులలో రేజిష్టరుచేసి బిగించుకుంటారు. ఒక్కసారి మేనేజింగు డైరెక్టరు పదవిలోకివస్తే దానిని యావజ్జీవితోద్యోగంగా నిర్వహించే సూత్రాలుకూడా కొన్ని కంపెనీలలో వ్రాసుకున్నారు కంపెనీకి మూలాధారులని యేజెంట్లను ప్రీతివాక్యములతో మూజువాణీగా బుజ్జగించి, జట్కాగుర్రములను వలె వీపుమీద తట్టుచు, పనిచేయించుకొనుటే కాని వారిక్షేమభద్రతలకు సంబంధించిన నియమమొక్కడా లిఖితంగాలేదు· దినదినగండం నూరేళ్ళాయుస్సుగా, తుమ్మితే వూడిపోయే ముక్కువలె, ముల్లుతో సఖ్యంచేసే అరటాకువలె, భీమా ఏజెంటు తనజీవయాత్ర గడపవలసివున్నది.

భీమాకంపెనీలో భీమా ఏజెంటునకు హక్కులనేవి ఏమీ లేవు. హక్కులేమీ లేకుండాఅన్ని బాధ్యతలేగల ఉద్యోగం ఒక్కభీమా ఏజెంటుదే సుమండీ! యేజెంటు నోరుతెరిస్తే దేనికీ తృప్తిలేని గర్భాత్రుడంటారు. కొన్నికంపెనీల ఏజెన్సీ షరతులు చూస్తే ఒళ్లుజలదరిస్తుంది. ఏజెంట్లయెడల కంపెనీకిగల నిరసనభావము, కంపెనీల ధనగర్వోన్మత్తత, అక్రమమైన ఆయేజన్సీ షరతులను చూస్తేనే తెలుస్తుంది. ఉదాహరణము: (1) ఒకపట్టాదారుడు వయస్సు తేడావల్లగాని పట్టాపద్ధతి మార్పువల్లగాని యెక్కువ సొమ్ము కట్టవలసివచ్చినప్పుడు ఆ బాపతు కమీషను తేడాయేమీ ఏజెంటునకు అధికముగ యివ్వబడదు. ఈ సందర్భములలోనే తక్కువ ప్రీమియం పట్టాదారుడు చెల్లించవలసి ఉండేయెడల అదివరకు ఏజెంటునకు అధికముగ యిచ్చియుండిన కమీషను తేడా అతనివద్ద ముదరా పుచ్చుకొనబడును.

(2) 'రీయిన్సూరు చేసే మొత్తములమీద యితర కంపెనీలవారు యిచ్చే కమీషను రేటు మా రేటుకంటె తక్కువగా నున్నప్పుడు ఏజెంటునకాయితర కంపెనీల రేటే యిస్తాము. మా రేటుకంటె ఆ కంపెనీ రేటు హెచ్చుగా నున్నప్పుడు యేజెంటుకు మా కంపెనీ రేటే యిస్తాము' అనగా యెప్పుడైనను తక్కువ రేటుకమీషనుకుమాత్రమే ఏజెంటు పాత్రుడు. ఇలాంటి పొగరుబోతు షరతులుగల కంపెనీలలో పనిజేయుట భీమాయేజెంటువృత్తికి మిక్కిలి అవమానకరమని మనవి చేస్తున్నాను

V

ఏజెన్సీ షరతులు

భీమాఏజంట్లు చాలా గడుసువాళ్లనీ, తలలు మార్చే మాయికులనీ, నల్లరాళ్ళనైనా కరగించే ప్రజ్ఞావంతులనీ, యెంతో జనవశీకరణగలవారనీ, మాటలనిచ్చి రూపాయలుపోగుజేసికొని వెళ్ళే ఘటనాఘటికులనీ ఎన్నెన్నో నిందాగర్భిత ప్రశంసావాక్యములు మా ఏజంట్లను గూర్చి లోకం చెప్పుకుంటూవుంటుంది. కాని భీమాఏజంట్లు దస్కతుచేసి కంపెనీలకిచ్చే వారి వారి ఏజెన్సీ ఒడంబడికషరతులను చూస్తే, వారివంటి బుద్ధిహీనులు, అవ్యక్తులు, నోరుచచ్చినవాళ్లు మానవజాతిలో యింకొకరుండరని స్పష్టముకాగలదు. సాధారణంగా అన్నికంపెనీలఏజన్సీషరతులలోను వుండే దురాగతాలు కొన్ని మచ్చునకు చూపిస్తాను:—

(1) The agent is to abide by the rules of the Company that are now in force and that may be made and communicated to him from time to time. అనగా : ప్రస్తుతమున్న కంపెనీవారి నియమాలకున్నూ యికముందు అప్పుడప్పుడు కంపెనీవారుతయారుచేసి జారీచేయబోవునియమములకున్నూ ఏజెంటు బద్ధుడై వుండవలెను. దీనిఅర్థం ఏజెంటుసోదరు

లెవరైనా విచారించారా? కంపెనీవారు ముందెప్పు డెట్టి పాత్రికంటకమైన నియమం చేసినా నోరెత్తకుండా దానికతము తలయొగ్గవలసిందే గదా! ఈ ఒక్కషరతువల్ల ఆ యెగ్రిమెంటులోని అన్నిషరతులూ మన్నయిపోయినట్లేగా! ఇంతకంటె ఈ కంపెనీలు తలా ఒక మంచి తెల్లని కాలీకాగితంమీదను అణాచీటి అంటించి దానిపై తమ తమ ఏజెంట్లచేత దస్కతు చేయించుకొని ఈ కాగితమును మీ రెప్పు డెట్లు వినియోగించుకొన్నా నే నభ్యంతరం పెట్టగలవాడను కానని ఒక చేవ్రుత్తరం తీసుకొంటే యెంతో న్యాయంగాను విస్పష్టంగాను బాగుంటుందిగదా! తక్కిన లాయల్టీనియమాలువగైరా లేమీ లేకుండా ఏజెంటును పిల్లపిల్లతరాన కదలకుండా మెదలకుండా తొక్కిపెట్టివుంచి కంపెనీఅధికారులకు సంతతదాసోహ మ్మనిపించుకుంటూ వుండవచ్చును! పాఠకమహాశయులారా! మా ఏజెంటు సోదరుల బుద్ధికుశలత యెట్టిదో గమనించారా? మేము మాయికులమో అమాయకులమో తామే యిప్పుడు నిర్ణయించుకోండి. ఇట్టి గండకత్తెర ఏజెన్సీ వాడంబడికలమీద దస్కతులుచేసే మహానుభావులు అక్షరజ్ఞానంలేనినిశానిదారులనుకోకండి. బి. యేలు, యెం. యే. లు, బి. యల్. లు, యల్. టీ. లు, బారిష్టర్లు, తలనెరసిన పింఛను వుద్యోగులు, రిటైర్డు హెడ్మాష్టర్లు, ప్రొఫెసర్లు మొదలైన హేమాహేమీ లెందరో వున్నారు. వుంటే నేమి? చిన్న ఏజెంట్ల కడుపాకలి, పెద్దఏజెంట్ల ధనలాలసత్వం వారి విచక్షణశక్తిని చంపివేస్తున్నవి. మా యేజెంటు సోదరు లందరూ ఇప్పుడైనను మేల్కాంచి పైన వివరించిన షరతులో, "So far as they are not inconsistent with the terms and conditions of this contract" (ఈకంట్రాక్టులోని షరతులకును రేట్లకును విరుద్ధము కానంతవరకు) అనే వాక్యాన్ని చేర్పించుకోటానికి ధైర్యంగా ప్రయత్నం చేయండి. మీ రీమార్పును కోరగానే మీకంపెనీఅధికారులహృదయం మీకు కొంత బోధపడగలదు.

ఇంకో యేజెన్సీషరతు చిత్తగించారా? (2) **The agency may be terminated at any time for valid reasons**—అనగా న్యాయమైన కారణములుంటే యేజెన్సీ యెప్పుడైనా రద్దు చేయబడవచ్చును అని దీని అర్థం. ఇందలి అర్థవ్యాప్తిని గమనించారా? యేజెంటు యే సందర్భంలోను కంపెనీని వదలకూడదు. కంపెనీ తన కెప్పుడు న్యాయమనితోస్తే అప్పుడా ఏజెన్సీని రద్దుచేయవచ్చును. కంపెనీలలో అనేకమంది సుప్రసిద్ధ దివ్యపురుషులు డైరెక్టర్లుగా వుంటారు. కాబట్టి వారినిర్ణయంలో యెప్పుడూ అన్యాయం వుండదని యేజెంటుకు మూజువాణిగా అభయహస్తంకూడా యిస్తారు. ఎంత భ్రమ? లోకమందు ధనగర్వాధికార బలోన్మత్తులైనవారి చేతులలో ఆకలిబాధచే నల్లాడుచున్న నిరుపేద వానికి న్యాయం గలుగుచున్నదా? అందులోను విశేషమేమంటే: యేజెంటుపై నేరారోపకులైన కంపెనీఅధికారులే వానికి శిక్ష విధించే న్యాయమూర్తులుగావుంటారు. ఇంకచెప్పవలసిన దేమున్నది? చిన్నప్పుడు చదివిన తోడేలు మేకపిల్లకథ అందరెరిగినదే!

కాబట్టి '**which must be proved before an impartial arbitration board of common choice**" (ఉభయపక్షములూ అంగీకరించిన మధ్యవర్తులయెదుట రుజువుచేసి) అనే వాక్యాన్ని యీపై యేజెన్సీ షరతుతో చేర్పించుకొనుటకు యేజెంట్లందరు పట్టుపట్టి ప్రయత్నిం

చాలి. కంపెనీ అధికారులు సాధారణంగా తమ యేజెంటుతో యెదురుగా నిలిచి మధ్యవర్తిపరిష్కారమునకు వప్పుకుంటే వారిదర్జాకు లోటని భావిస్తారు.

భీమాయేజెంట్లందరును ముఖ్యంగా గమనించవలసినప్రార్థన యేమంటే: మనలో కొందరమాయికులు తాము తమ కంపెనీకి తాబేదారుల మనుకొంటూ కంపెనీఉద్యోగులను చూచునపుడును వారికి వ్రాయునపుడును ఆత్మగౌరవభంగకరమైన దైన్యవిషయములను గనుపరుచుచున్నారు. వ్రాతలలోగాని సమక్షమునగాని యిట్టిపనులు బొత్తిగా అవాంఛనీయములు. మన యేజెంట్లలోనిట్టిలోకుః కనిపెట్టియే వారు మనపై తరుచుగా సవారి జేయుచుందురు. మనము కంపెనీతో సమానగౌరవప్రతిపత్తులు గలిగి వ్యవహారముజేయుట కంగీకరించిన యొక ఒడంబడికలోని సమానభాగస్వాముల మన్నసంగతిని మనమెన్నడును మరువరాదు కంపెనీవారుకూడా యీసంగతినే యెప్పుడూ గమనించేటట్టు చేయవలెను.

అదేమిచిత్రమో గాని, బ్రిటిషు గవర్నమెంటును ధిక్కరించి, ఉద్యోగాలు బిరుదులు తిరస్కరించి, రాజశాసనముల నుల్లంఘించి, లాఠీదెబ్బలకు రొమ్మిచ్చి, కారాగృహములకు సంతోషముతో పయనమై పోయిన ధీరాగ్రేసరులు, వీరాగ్రేసరులు, శూరాగ్రేసరులైన యోధులెందరో బయటికివచ్చి భీమాయేజెంటు కాగానే తమ కంపెనీ బంట్రోతు పేరు చెప్పితేనే హడలెత్తే స్థితిలో నుండుట యెంతయు చిత్రమైన దృశ్యము. ఈమహత్తంతా రెన్యూయల్ కమీషన్ నియమాల్లో యిమిడ్చి వేశాడు మహానుభావు డెవడో! అట్టి ఓ రెన్యూయల్ కమీషనా! తుభ్యం నమస్తే నమస్తే నమస్తే నమః.

పట్టాదారుల అధ్యాయము

I

ఏజంట్లఅధ్యాయమనే శీర్షికతో ఇదివరకు మూడు నాల్గు వ్యాసాలలో కొన్నిసంగతులు మనవిచేసాను. ఇప్పుడు భీమాకంపెనీలలో పట్టాదారులకు జరుగుచున్న అక్రమములు, మాయలు మరికొన్ని మనవిచేస్తాను. భీమా వ్యాపారాభిమానులందరు సావధానంగా చిత్తగింతురుగాక.

మన దేశంలో ప్రస్తుతం సుమారు 190 స్వదేశీ భీమాకంపెనీలుజీవితభీమావ్యాపారం చేస్తున్నవి. వీనిలో సుమారు 150 కంపెనీలు పెట్టుబడిదారులైన వాటాదారులచే నిర్వహింపబడే ప్రొప్రయిటరీకంపెనీలుగాను, మిగతా 40 కంపెనీలు వాటాదారులు లేకుండా పట్టాదారులచేతనే నిర్వహింపబడే మ్యూచుయల్ కంపెనీలు గాను వున్నవి. భీమా పట్టా షరతులను బట్టి గమనించిన యెడల, పట్టాదారులకు గలుగుచున్న అన్యాయములు, వంచనలు దాదాపుగా ఉభయత్రా సమానంగానే వున్నవి. ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలకు వాని మూలస్థాపకులైన షేరుహోల్డర్లే సర్వదుంబాలాయజమానులు. వారెప్పుడును షుమారు 60, 70, 80, 100 మంది ప్రాంతాల ఒక పరిమితిగల స్వల్ప సంఖ్యాకులుగా నుందురు. వీరిసంఖ్య యెప్పుడును అంత యెక్కువగా వృద్ధిపొందుటకు వీలులేదు. ఒకప్రొప్రయిటరీ భీమాకంపెనీలో షేరు సంపాదించుకొనవలెనంటే ఆ కంపెనీయొక్క ప్రారంభ దినములలోనే వీలగునుగాని, కంపెనీకి కొంత వేళ్లుపారి లాభాలు సంపాదించే రోజుల్లో, ఆ షేరుధనం ఖరీదు చాలాయెక్కువగా నుండుటయు, కంపెనీ

పాలకుల యిష్టము లేనివారికి యెంతఖరీదుపెట్టి కొనుక్కున్న షేరుకైనా ట్రాన్సుఫరు లభించక పోవుటయు తటస్థించుచున్నది. ఈ ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలలో జరుగుతూండే గూడుపుఠాణీలు లాభప్రయోజనాధికార దుర్గములు ఫాలాక్షునికైనా అభేద్యంగా వుండును. ఒక్కసారి అధికారంలోకివచ్చి మెజారిటీబలంలో నున్న ఒక ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీ యొక్క డైరక్టర్లను వారి అధికార స్థానమునుండి తప్పించుట వాస్తవంగా బ్రహ్మకైనను దుర్భేద్యము. ఈ సంగతిని నిదర్శన పూర్వకంగా అర్థంచేసుకొనుటకు ఒక ఉదాహరణ మనవిచేస్తాను:—

'ఏ' అనే ఒక ప్రొప్రయిటరీ భీమాకంపెనీలో 65 మంది షేరుహోల్డర్లు ఉన్నారనుకోండి. ఈకంపెనీలో ఒక్కొక్క షేరుఖరీదు 100రూపాయ లుండును. ఈ షేరుహోల్డర్లంతా కలసి 2 లక్షల రూపాయల షేర్లు తీసికొనుటకు అంగీకరించి షేరు 1 కి 20 రూపాయిల చొప్పున మొత్తం 40,000 రూపాయల షేరుధనం వసూలు యిచ్చారు అనుకోండి. మిగతా రు 160,000 లు షేరు 1 కి రు 80 ల చొ॥ న మాత్రమే యెప్పుడైనా ఆ కంపెనీనష్టంక్రింద వాటాదార్లందరూ కలిసి యిచ్చుకోవలసివుండే జవాబుదారీ మొత్తం. ఈ యావన్మంది షేరుహోల్డర్లలోను ఒక్కొక్కరు కనీసం 50షేర్లు తీసికొన్నవారు మాత్రమే డైరెక్టర్లుగా నుండనర్హులు. అట్టివారు ఈ 65 మందిలోను షుమారు యే20 మందో వుంటారు. వీరిలోనుండియే ఆకంపెనీ పాలకులుగా నుండవలసిన 17 మంది డైరక్టర్లు ఒకసారి యెన్నుకోబడ్డారనుకోండి. ఈ 17 మంది డైరక్టర్లలోను మెజారిటీగా నుండు 9 మంది డైరక్టర్లు యెప్పుడైనా యేకీభవించి ఈ కంపెనీ యొక్క లాభప్రయోజనాధికారాలన్నీ తమలో తామే శాశ్వత సుత్తకాలుగా అనుభవించవలెనని ఒక్కమారు సంకల్పించినట్లయితే, అమోఘంగాను, అవ్యాహతంగాను, వారిసంకల్పము నెరవేరితీరవలసిందే. వారిని ప్రతిఘటించుట యితరమానవశక్తి కసంభవము. అప్పుడీ 9 మంది డైరక్టర్ల గూడుపుఠాణీవర్గమువారు మొట్టమొదట చేసే కార్యక్రమ మేమిటంటే: కంపెనీ యొక్క మొత్తం షేరుహోల్డర్లు 65మందిలోను దుర్భేద్యమైన మెజారిటీ తమకు శాశ్వతంగా వుండేటట్టు ముందు చూచుకుంటారు. వీరిలో తమ పక్షమున హామీగా వుండే షేరుహోల్డర్లు 35 మందిన్నీ, తటస్థంగాను ప్రతికూలంగానూ వుండేవారు 30 మందిన్నీ వున్నారనుకోండి కంపెనీ యాదాస్తు నియమావళి (Articles of Association) ప్రకారము క్రొత్తషేర్లు జారీ చేయుటం, పాతషేర్లు ట్రాన్సుఫరుచేయడం, కారణం చెప్పకుండానే షేరు ట్రాన్సుఫర్, దరఖాస్తులు త్రోసివేయడం మొదలయిన అధికారాలన్నీ కంపెనీ డైరెక్టర్ల చేతిలోనే వుండును. ఈ గూడుపుఠాణీ వర్గంవారు క్రొత్తషేర్లు యెవరికిని జారీచేయరు. తమకు ప్రతికూలంగాను తటస్థంగాను వుండే 30 మంది షేరుహోల్డర్లు తాలూకు షేర్లను తమకిష్టంకానివారి కెవరికిని ట్రాన్సుఫరుజేయ నంగీకరించరు. తమ కనుకూలంగావుండే 35 మందితాలూకు షేర్లలో నుండీ తమ యిష్టము వచ్చినన్ని షేర్లు తమ భార్యలు, తమ్ముళ్లు, అన్నలు, బావలు, మరదులు, అల్లుళ్ళు, మామలు, కొడుకులు, కూతుళ్ళు, గుమాస్తాలు, బంట్రోతులు మొదలయిన సన్నిహిత ఆశ్రితవర్గానికి, ఆప్తవర్గానికి మాత్రం ట్రాన్సుఫరు చేసుకొని, ఈ 9 మంది డైరక్టర్లూ తలా 7, 8 వోట్లు స్వంత ఆస్తిగా బందోబస్తు చేసుకొని వుంటారు. అప్పుడిట్టి

ట్రాన్సుఫరుమూలాన వృద్ధిచేయబడిన షేరుహోల్డర్ల సంఖ్య 90 గానో, 100 గానో వుండును. ఇందులో 60, 70 మంది షేరుహోల్డర్ల ప్రాక్సీవోట్లు, ఈ 9 మంది డైరక్టర్ల గూడుపుఠాణీవర్గానికి హామీగా కోరునప్పు డుపయోగించుకోతగిన కొంగుబంగారమై యుండును. అంతట ఈ డైరక్టర్లు తమ కంపెనీ డైరక్టర్ల సంఖ్యను 17 మందినుండి యే9 మందికో, 11 మందికో తగ్గించుట కంపెనీ శ్రేయస్సున కావశ్యకమని యొక తీర్మానంచేసి, తమ చేతిలోనేవున్న మెజారిటీ షేరుహోల్డర్ల సభవారిచే లాంఛనంగా ఆమోదింపజేసి, జరుపవలసిన కర్మకాండ జరిపి, కంపెనీయాదాస్తునియమావళిలో మార్పు చేస్తారు. అందువల్ల డైరక్టర్లలో తమ కెదురుచెప్పేవా రెవరూ లేకుండా జేసికొంటారు. ఇకమీదట ఈ 9మంది డైరక్టర్లు శాశ్వతాధికారులై ఆ కంపెనీ పరిపాలనలో యేమి చేసినా సాగిపోతుంది. ఈ విధంగా వారి సంకల్పము అమోఘంగాను, వారి నిర్ణయము అప్రతిహతంగాను, వారి అధికారము అనాక్షేపణీయంగాను, వారిలాభప్రయోజనాలు అనర్గళంగాను సాగిపోతూవుండును.

ఈ గూడుపుఠాణీ వర్గమువారు లక్షలతరబడి కోట్లతరబడి నిరంతరాభివృద్ధియగుచుండు కంపెనీయొక్క ఆస్తిఆదాయములను అనేకవిధ నామరూపములతో తాము తమ ఆశ్రితులును సర్వదుంబాలా యీనాంగా శాశ్వత జిరాయితీ కౌలుతో అనుభవించుచుందురు. మెడికల్ బోర్డు; బిజినెస్ కమిటీ; ఫైనాన్సుకమిటీ; ప్రోపగాండా కమిటీ; అడ్వైజరీ కమిటీ; సప్లైకమిటీ; మొదలైన పేర్లతో తమలో తాము అనేక ఉపసంఘములుగా యేర్పడి పెద్దపెద్ద ప్రయాణపుఖర్చులు, దినభత్యాలు, సిట్టింగుఫీజులు, ఆనరోరియములు, గౌరవభృతులు, బోనసులు, అలవెన్సులు మొదలైన పేర్లతో చాలాభాగము కంపెనీద్రవ్యాన్ని తమచిత్తప్రకారం కైంకర్యం చేస్తూవుంటారు. ఇవిగాక కంపెనీకి కావలసిన వస్తుసామగ్రిలను సరఫరా చేయుటలోను, భవనములు, అప్పుపత్రములు మొదలైన స్థిరచరాస్తుల కొనుగోలు విక్రయాది కంట్రాక్టులలోను, యెన్నో విధములైన కమీషనులాభాలు ఆరగిస్తూ వుంటారు. తమఆశ్రితకోటికిని బంధుజనులకునూ దీర్ఘహాయిదాలతో విపరీతమైనవరుమానాలతో పెద్ద పెద్ద వుద్యోగాలు, చీఫ్ యేజెన్సీలు, మేనేజింగు ఏజెన్సీలు ఇచ్చి రిజిస్టరీకంట్రాక్టులతో బిగించుకొంటారు. వేయేల, ఆకంపెనీయొక్క భవితవ్య మంతా సంపూర్ణంగా ఆ 9 మందిచేతిలోనే వుండును. కంపెనీని పాలముంచినా నీటముంచినా వారిదే భారము. ఈ అధికారము వారితోనే అంతరించకుండా పుత్రపౌత్రపారంపర్యంగా ఈ9 కుటుంబాలవారికి మాత్రమే సంక్రమించేటట్టు కూడ చేసికోవచ్చును. ఈ కంపెనీపరిపాలన తిరుపతిమహంతువారి మఠాధిపత్యము వలె, శృంగేరీస్వాములవారి పీఠాధిపత్యము వలె, వెనుకటివారిఅనుగ్రహము వలన మాత్రమే - ముందువారికి సంక్రమించ గలదు. ప్రస్తుత పరిపాలకులుగా నుండు ఈ కంపెనీ డైరక్టర్ల వంశములలోనే శాశ్వతంగా దీనిని పరిపాలించదగినదక్షులు యోగ్యులు జన్మించవలెను. అనుదినాభివృద్ధి గాంచుచుండు పట్టాదారుల కిది యెంతవరకు శ్రేయోదాయకమో పాఠక మహాశయులే ఊహించుకొనగలరు. ఒక మున్సిపాలిటీలో కాపుర ముండి ఒకకుక్కను పెంచుతూ సంవత్సరమున కొకపావలా పన్ను చెల్లించేవారికి ఆమున్సి

పాలిటీలో వోటర్లై, కౌన్సిలర్లై, ఛైర్మనై, ఆ మునిసిపల్ పరిపాలనను గురించి విమర్శించుటకు సర్వాధికారములును లభిస్తూవుండగా, దమ్మిడీ దమ్మిడీతో పోగు జేసుకొన్న కష్టార్జిత ద్రవ్యమును యేజెంట్లమాటలునమ్మి ఈ భీమాకంపెనీలలో వేసికొని, వార్ధక్యంలో తాము గాని, జీవితాంతమున తమ భార్యాబిడ్డలు గాని, అనుభవించవలెననే గంపెడాసతో యెదురు చూస్తూవుండే పట్టాదారునికి తన కంపెనీ పరిపాలనలో యేమీ సంబంధం లేకుండా, తాను చెల్లించే సొమ్ము తనకళ్లయెదుట యేమైపోయినను తానేమియు చేయజాలని అసహాయస్థితిలో నుండుట యెంత శోచనీయమో ఆలోచింపుడు.

దైవానుగ్రహమువల్ల యెప్పుడో ఒకప్పుడు లాభాధికారపంపిణీలలో తమలో తమకు భాగాలు కుదరక ఆతొమ్మిదిమంది డైరెక్టర్లలోను పొరుపులు తగవులు బయలుదేరేవరకు వారి స్వలాభదుర్గమభేద్యంగానే వుండును. వారివంక కన్నెత్తి చూచుటకు త్రినేత్రునకైనా శక్యంకాదు. సంవత్సరమున కెన్నోలక్షలు కోట్లు రూపాయలు ఆదాయమువచ్చే ఒక భీమాకంపెనీలో పైనచెప్పిన విధంగా డైరక్టరుగా నుండుట యిండియా దేశములో స్వదేశ సంస్థానాధిపతిగా నుండుటకంటె యెక్కువ సుఖంగాను సురక్షితంగాను వుండును. ఇండియా గవర్నమెంటు వారి అనుగ్రహం తప్పితే సంస్థానాధిపత్యము యెగురుతుంది; పైన వివరించిన భీమాకంపెనీ డైరక్టరు సిగపువ్వు యెవ్వరూ కదల్పలేరు.

పట్టాదార్ల అధ్యాయము
II

ప్రొప్రయిటరీకంపెనీల పరిపాలనాధికారలాభప్రయోజనాలలో జరిగే గూడుపుఠాణీలను గూర్చి యిదివరకు కొంతవ్రాశాను. ఇటీవల బయలుదేరుచున్న ప్రజాభిప్రాయములను సంతృప్తిపరచుటకై కొన్ని ప్రొప్రయిటరీకంపెనీలు పట్టాదారులక్షేమప్రయోజనములను సంరక్షించుటకని ఒకరిద్దరు పట్టాదారుడైరక్టర్లను తమ కంపెనీపాలకవర్గంలో వుండేటట్లు యేర్పాటు చేశారు. ఇది కేవలం పట్టాదార్ల కళ్లనీళ్లుతుడుచుటకే పనికివస్తున్నది. మున్సిపాలిటీ, జిల్లాబోర్డులలో నిమ్నజాతులప్రతినిధులుగా ఒకరిద్దరు నామినేటెడు మెంబర్లను యేర్పాటుచేసినట్లు యీపట్టాదారుడైరక్టర్లను కూడా లాంఛనంగా యేర్పాటుచేస్తున్నారు. 60, 70 మంది షేరుహోల్డర్ల తరఫున 16, 17 మంది డైరక్టర్లును, వేలు, లక్షలుగా నిరంతరం పెరిగిపోతూ వుండే పట్టాదార్ల అందరి తరఫునను ఒకరిద్దరు డైరక్టర్లు వుండడము మిక్కిలి హాస్యాస్పదము. ఈపట్టాదారుడైరక్టర్ల యెన్నికకు సంబంధించిన నియమాలన్నీ విచారించిచూస్తే ఈ కాస్త సౌకర్యంకూడా హుళక్కియని స్పష్టమవుతుంది.

ఒక కంపెనీలోని పట్టాదార్లు అందరిలోను రూ 5000 ల పట్టాదార్లు మాత్రమే వోటర్లుగాను, అభ్యర్థులుగాను వుండవచ్చును. వారిలో గూడ లాభములలో పాల్గొను పట్టీక్రింద భీమా చేసినవారికి మాత్రమే ఈ యధికారము గలదు. వీరందరునుకలిసి ప్రతిసంవత్సరము కంపెనీ హెడ్డాఫీసునకు స్వంతఖర్చులతో వెళ్ళి, స్వయముగా హాజరయి, తమవోటును ఖుద్దున అమలు జరుపవలెను. 10, 12 గ్రామాలలో నివాసులై వుండు 60, 70 మంది షేరుహోల్డర్లు 17 మంది డైరక్టర్లను యెన్నుకొనుటకు స్వయముగా హాజరు కావలసిన అవసరములేకుండా ప్రాక్సీ (Proxy) వోటునుగాని, పోస్టలువోటునుగాని పంపవచ్చును. కాశ్మీరములోని శ్రీనగరము మొదలుకొని

సింహాళముదగ్గరనున్న రామేశ్వరమువరకు వుండే పట్టాదార్లకు ప్రాక్సీవోటు లేదు. పట్టాదార్లు యెన్నుకొనే డైరక్టరు ఉద్యోగకాలము ఒక్క సంవత్సరముమాత్రమే. అతను కంపెనీవ్యవహారములను ఆకళింపు చేసికొనే టప్పటికే సంవత్సరము సరిపోతుంది. షేరుహోల్డరు డైరక్టర్ల ఉద్యోగకాలము 3, 4 సంవత్సరములుండును. ఒకవేళ ఇన్ని వడపోతలూ, ప్రహారీలు దాటి వెళ్ళిన పట్టాదారుడైరెక్టరెవ్వరైనా పట్టాదారుల క్షేమలాభములకు సంబంధించిన తీర్మానమొకటి డైరెక్టర్లమీటింగులో ఉపపాదింపదలచిన యెడల, తక్కిన షేరుహోల్డరు డైరెక్టర్లకా తీర్మానము అంగీకారము కానప్పుడు ఆ తీర్మానముగతి యేమగునో పాఠక మహాశయులే ఊహింపగలరు. ఒక్కడే పట్టాదారుడైరక్టరున్న కంపెనీలో అట్టి తీర్మానము సెకండరు (Seconder) లేని కారణంచేత అసలు యెజండాలోనికే చేరకుండా యెగిరిపోవును. ఇద్దరు పట్టాదారుడైరక్టర్లున్న కంపెనీలో ఆతీర్మానము యెజండాలో మాత్రము చేర్చబడి అసలు మీటింగులో ఓడిపోతుంది. పట్టాదారుడైరెక్టరు ఒక్కడున్న కంపెనీకిన్నీ, ఇద్దరున్న కంపెనీకిన్నీ, అసలే లేని కంపెనీకిన్నీ పట్టాదారునకు కలిగే లాభము విషయంలో యేమి భేదమున్నదో ఆలోచించండి. దాదాపుగా చాలా ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలలోని పట్టాదారుడైరక్టర్లు హెడ్డాఫీసులోని యే పెద్ద ఉద్యోగి అనుగ్రహంతోనో తామా పదవి సంపాదించుకొని, సమయము వచ్చినపుడు అతనికి ప్రత్యుపకారంచేస్తూ, తాము సిట్టింగుఫీజు, ప్రయాణపుఖర్చు, భత్యాలుమాత్రం వసూలు చేసికొంటూ కాలక్షేపం చేస్తున్నారేగాని సరిగా పట్టాషరతులను చదివి అర్థంచేసుకొని పట్టాదారుల ప్రతినిధులుగా తాము చేయవలసిన విధ్యుక్త ధర్మాన్ని నెరవేర్చటంలేదు. ఏ కంపెనీలోనైనా వుండే ఒకపట్టాదారుడైరెక్టరును తానాపదవిలోనికి వెళ్ళినతరువాత తన పట్టాదార్లకు చేసిన ఉపకారమేమో ప్రశ్నించండి.

దాదాపుగా ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలు తమ కంపెనీలాభములలో నూటికి 90 పాళ్ళు పట్టాదార్లకున్నూ, మిగతా నూటికి 10 పాళ్ళు మాత్రమే షేరుహోల్డర్లకున్నూ పంచిపెట్టబడునని ప్రాస్పెక్టసులలో అచ్చువేసి పట్టాదారులకేమోమహోపకారము చేస్తూఉన్నట్టుయెంతో ఆర్భాటముగా ప్రకటించుకొంటున్నారు. కంపెనీ లాభములలో వాస్తవంగా నూటికి 10 పాళ్ళు మాత్రమే షేరుహోల్డర్లకు లభియించేయెడల కంపెనీ పరిపాలనాధికారములోకూడా ఆదామాషా ప్రకారమే, అనగా డైరక్టర్లలో నూటికి 90 మంది పట్టాదార్లతరఫునను, 10 మందిమాత్రమే షేరుహోల్డర్ల తరఫునను యెందుకు యేర్పాటు చేయకూడదో! పాపము, షేరుహోల్డర్లు నూటికి 10 పాళ్ళు మాత్రమే లాభములు తీసుకుంటూ 9ం పాళ్ళు పరిపాలనా భారము వహించడము చాలా అన్యాయం గనుక, ఆభారము అంతా పట్టాదార్లకే యేల వదలివేయరాదని భీమా చేయదలంచినవారు ఆకంపెనీ యేజెంట్లను, అధికార్లను నిక్కతీసి అడగండి. ఇదంతా షేరుహోల్డర్లకు పట్టాదార్లపైగల అవ్యాజానుగ్రహం అని సమాధానం చెపుతారు కాబోలు! చాలా కంపెనీల విషయంలో ఇది శుద్ధమాయ.

గ్యారంటీడ్ డివిడెండు

కొన్నిప్రొప్రయిటరీకంపెనీలయాదాస్తు నియమావళిలో (Articles of Association) షేరుహోల్డర్లకు సంవత్సరమునకు నూటికి 6 రూపా

యల చొప్పున వారి షేరుధనముమీద డివిడెండు హామీగా యిచ్చే గ్యారంటీనియమము ఒకటికలదు. ఈ నియమంప్రకారం కంపెనీలో యెప్పుడు యెంతలాభములు మిగిలినా, ముందర ఈ షేరుహోల్డర్లకు చెందవలసిన 6% గ్యారంటీ డివిడెండుముదుపును లెక్కచూచి కంపెనీయొక్క మామూలు నిత్యఖర్చులలో చేర్చిఖర్చువ్రాస్తారు. పోగా మిగిలినసొమ్మునే వాల్యుయేషను(Valuation) కాలమునకు మిగిలే కంపెనీ తాలూకు నికర లాభంగా (Surplus) ప్రకటించి అందులోనుండి మళ్ళా పైన వివరించిన ప్రకారం పాపము నూటికి 10 రూపాయలు చొప్పున మాత్రమే షేరుహోల్డర్లు తీసికొని మిగతా 90% పట్టాదార్లకువదలి వేస్తారు. అనేక ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలలోజరుగుచున్న లాభాలపంపిణీ తమాషాయిది. రహస్యం ఆయా కంపెనీలలో పనిచేసేచాలమంది యేజెంట్లకే తెలియదు. పట్టాదార్లకసలే తెలియదు. పట్టాదార్లకంటె ముందుగా షేరుహోల్డర్లు లాభాలు పంచుకొనుటయు, యేజెంట్లకంటె ముందుగా కంపెనీ సెక్రటరీ మేనేజింగు డైరక్టర్లు కమీషన్లు తీసికొనుటయు చూస్తే బ్రాహ్మణతద్దినాలలో జరిగే సందర్భంఒకటి జ్ఞాపకం వస్తోంది. తద్దినాలలో విశ్వేదేవస్థానంలో నొకరిని, పితృదేవస్థానంలో నొకరిని ఇద్దరు భోక్తలను కూర్చుండబెట్టి అర్చిస్తారు. వారిద్దరికీని ముందు ఆపోశనం వడ్డించి, వారు సుష్టుగా భోజనంచేసినతరువాత "అన్నశేషః కిం క్రియతాం?" మీకొరకు తయారుచేసిన యీ మిగిలిన భోజనపదార్థముల నేమిచేయను?అనికర్తప్రశ్నిస్తే "ఇష్టైస్సహ భుజ్యతాం" మీయిష్టులతో కలిసి భోంచెయ్యండి అని ఆ భోక్తలు అనుజ్ఞయిస్తారు. అదేవిధంగా విశ్వేదేవస్థానంలో షేరుహోల్డర్లును పితృదేవస్థానంలో సెక్రటరీ మేనేజింగు డైరెక్టర్లును కూర్చుండి ముందు వారి లాభప్రయోజనాలతో వారు తృప్తిపొంది లేచిన తరువాతనే పట్టాదార్లకును యేజెంట్లకును గుటక దిగవలసియున్నది.

దీనినిబట్టి కంపెనీలాభములలో షేరుహోల్డర్లు నూటికి 10 రూపాయలు మాత్రమే పంచుకొంటా రన్నమాట యెంతవరకు పూర్తిగా నిజమో ఆలోచించండి. న్యాయానికి కంపెనీ స్థాపకులైన షేరుహోల్డర్లు కంపెనీలో చేరే పట్టాదార్లకు "మీకు యింతలాభము ఇవ్వగలవార" మని హామీ యివ్వవలసింది. అది లేకపోగా పట్టాదార్ల వద్దనుండే షేరుహోల్డర్లు తమ షేరుధనంమీద 6%డివిడెండుగ్యారంటీగాఇవ్వగలవారమని హామీ పుచ్చుకొంటున్నారన్నమాట. అనగా గ్యారంటీడ్ డివిడెండునియమమున్న కంపెనీలలో భీమాచేసేపట్టాదార్లందరును తమకుటుంబలాభముకంటె ముందుగా షేరుహోల్డర్ల మూలధనంమీద గ్యారంటీవడ్డీ యిచ్చుటకే భీమాచేస్తున్నట్లుంది. ఇదియే కొన్ని ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీల షేరుహోల్డర్లు వహించుచున్న బాధ్యత. ఒక షేరుహోల్డరు నూరురూపాయల కిమ్మతుగల ఒక షేరునకు 20 రూపాయలు మాత్రం వసూలు యిచ్చినయెడల ఆ కంపెనీకి నష్టము వచ్చినప్పుడు తాను యిచ్చుకోవలసిన నష్టభారము (Reserve liability) యేసందర్భములోను మిగతా 80 రూపాయలకు మించి వుండదు. కాని అతని షేరుధనంమీద అతను పుచ్చుకొనే డివిడెండుమాత్రము 6% గ్యారంటీగాను, ఆపైన వచ్చేలాభము అపరిమితముగాను వుంటున్నది. కొన్ని భీమాకంపెనీలలో షేరుహోల్డర్ల డివిడెండు నూటికి 80, 40, 80,

120, 140% రూపాయల చొ॥ కూడా అంతు లేకుండా లాభాలు పంచుకొంటున్నారు. ఈస్థితి యిట్లు తరతరాలవరకు ఆచంద్రార్కం సాగిపోవలసిందేగదా పట్టాదార్ల వద్ద తన షేరుధనం మీదగ్యారంటీడ్ డివిడెండును కోరే షేరుహోల్డర్ల సరసము చూస్తే వీధిభాగవతంలో "నా ప్రాణమునకు నీ ప్రాణము అడ్డము వేస్తాను, నీకు ఏమీ భయములేదని హాస్యగాడు కాగడా వేసే చాకలివానికి అభయహస్త మిచ్చినట్లున్నది.

షేరుహోల్డర్లు వహించే కంపెనీనష్టభారము (Reserve liability) పరిమితంగానే వుంది గనుక వారి లాభములు కూడా యే సందర్భములోను మొత్తమున 6% గ్యారంటీడు డివిడెండును మించి వుండకూడదనే నియమ ముండుట న్యాయమని తోస్తోంది. లేకపోతే షేరుహోల్డర్లు పరిమితమైన నష్టభారమును అపరిమితమైన లాభప్రయోజనాధికారములను పొందుచున్నారు. ఇదియే ప్రొప్రయిటరీకంపెనీలలో పట్టాదార్లకు గలుగుచున్న ముఖ్యమైన అన్యాయము. ఏ భీమాఏజెంటైనా మిమ్ములను క్యాన్వాసు చేయుటకు వచ్చినపుడు, మీ కంపెనీ తాలూకు యాదాస్తునియమావళి (articles of association) తీసికొనివచ్చి చూపించుడని వారిని మీరు నిర్బంధంగా కోరండి! మీరొకప్రతిని సంపాదించుకొనండి. అందులో గ్యారంటీడ్ డివిడెండు నియమం వున్నదో లేదో ముందు బాగా పరిశీలించి తెలిసికొనండి. నోటిమాటలను విశ్వసించవలదు. కంపెనీ యాదాస్తు నియమావళిలోనే కంపెనీపరిపాలకుల లాభప్రయోజనాధికారాలన్నీ మేకుబందీతో బిగించివుండును. తానేటేటను చెల్లించుకొనే కష్టార్జితపు సొమ్ముయొక్క పరిపాలన యెట్లు జరుగునో తెలిసికోకుండా భీమాకంపెనీలలో సొమ్ముకట్టుట శుద్ధ వెర్రితనము. మరియు చిక్కురాని పరద్రవ్యాపహరణమే ప్రజ్ఞావిశేషంగా భావించే యీరోజుల్లో యిది మరింత అనర్థదాయకం. ఒక కంపెనీ స్థాపకులైన ప్రస్తుతపు పరిపాలకుల ప్రజ్ఞానీతి గౌరవవిశేషము లన్ని వారి తదనంతర వారసులకు తప్పకుండా షేరుహక్కుతోపాటు లభించగలవని నమ్మట మరీ అవివేకము. నామకుడైన తండ్రిని మించిగాని తండ్రితో సమానంగాగాని పేరు ప్రతిష్ఠలు సంపాదించుకొన్న కుమాళ్లు లోకంలో భూతవర్తమానకాలములందు ఎందరున్నారో ఆలోచించుకోండి కాబట్టి ప్రతి పట్టాదారునికి తనకంపెనీపరిపాలనలో ప్రయోజనకరంగా పాల్గొనే అధికార ముండుట యీ కాలంలో అత్యంతావశ్యముగా భావింపబడుచున్నది. ప్రొప్రయిటరీకంపెనీలు తమగూడుపుఠాణీలు లోకానికి తెలిసిపోవుననే భయంతో కాబోలు తమ కిష్టంలేనివారికి కారణంచెప్పకుండా షేరుట్రాన్స్ఫరు నిరాకరించే అధికారం వ్రాసికొన్నారు.

ఒక ప్రొప్రయిటరీకంపెనీకి ముఖ్యాంగములు మూడు. (1) షేరుహోల్డర్లు: స్థాపకులు, (2) యేజంట్లు: కష్టపడి పనిచేసి వ్యాపారమును సమకూర్చేవారు, (3) కంపెనీలో చేరి యేటేటా సొమ్ముచెల్లించుకొనే పట్టాదార్లు. ఈముగ్గురిలో యే ఒక్కరు లేకపోయినా అసలు ప్రొప్రయిటరీకంపెనీయే వుండదు షేరుహోల్డర్లకు డివిడెండు, యేజంట్లకు కమీషను, పట్టాదార్లకు తమ పట్టాషరతులప్రకారము రావలసిన ప్రయోజనములు కంపెనీవల్ల లభించుచుండును. అందుచేత ఈకంపెనీపరిపాలనాధికారము వీరి ముగ్గురిచేతులలో సమానంగానుండుట న్యాయమును, అవసరము. కాబట్టి ఒక ప్రొప్రయిటరీకంపెనీలో భీమా చేయదలచినవారు ఆ కంపెనీడైరెక్ట

ది స్టార్ ఆఫ్ ఇండియా

ఇండస్ట్రియల్ అండు జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, లిమిటెడ్

8 శంభుదాసువీధి, **మదరాసు**

అభివృద్ధి

చేరిన వ్యాపారము	రు	32,00,000
పూర్తిచేసిన వ్యాపారము	రు	22,00,000
దాదాపు ఆస్తులు	రు	2,00,000
గవర్నమెంటుహామీలపెట్టుబడి	రు	1,00,000
చెల్లించిన క్లెయిములు (ఇండస్ట్రియల్)స్కీములు		2,50,000

"కంపెనీ నిర్వహణచాకచక్యమునకు కంపెనీవారిని ప్రశంసింపక తప్పదు. ప్రస్తుతపు పాలసీదారులు రాబోవు పాలసీదారులు కంపెనీ స్థితిగతులకు గర్వించవలసిన అవకాశము గలదు" అని అక్చ్యుయరీ కె. బి. మాధవగారు ప్రశంసించి యున్నారు.

ధారాళమైన కమీషను వేతనములపై పలుకుబడిగల **ఏజంట్లు కావలెను.**

వివరములకు : **మేనేజింగ్ ఏజంట్లు**

The Star of India Industrial & General Assurance Co., Ltd. Madras

ర్లలో కనీసము మూడవవంతు అయినా పట్టాదారు డైరక్టర్లు వుండవలెనని కోరుట సమంజసము. ఈ పైన వివరించినసంగతిసందర్భములను బట్టి ప్రొప్రయిటరీకంపెనీలలో యిదివరకు భీమా చేసినవారును, యికముందుచేయబోవువారును పైసదుపాయస్వాతంత్ర్యములు పట్టాదారులకు లభించేవరకు బహిరంగసభలలోను, పత్రికలలోను ఆందోళన సలుపగోరుచున్నాను. ఈవిషయమై నిరంతరాభివృద్ధి గాంచుచున్న ప్రజాభిప్రాయము అనుల్లంఘనీయమని అనుభవపూర్వకముగా మన ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలు గుర్తించినపుడే పట్టాదార్ల యీ అభీష్టములు నెరవేరగలవు.

పట్టాదార్ల అధ్యాయము

III

ఇంకోచిత్రంచూచారూ! యీ ప్రొప్రైటరీ కంపెనీలు కంపెనీనికరలాభంలో నూటికి 10పాళ్లు మాత్రమే షేరుహోల్డర్లకున్నూ మిగతా 90 పాళ్లు పట్టాదార్లకున్నూ లభిస్తుందని ప్రకటిస్తున్నారుగదా. చాలామంది పట్టాదారులకు తమ కంపెనీల షేరుహోల్డర్లు యెంతో స్వార్థత్యాగముతో తాము చాలా తక్కువ లాభము తీసుకుంటూ, యెంతో అవ్యాజానుగ్రహంతో పట్టాదారులకే యెక్కువ లాభాలు సమర్పించి సేవ చేస్తూన్నట్లు పైకి కనబడుతుంది. 40వేల రూపాయలు వసూలు మూలధనమున్న ఒక కంపెనీకి లక్షరూపాయల నికరలాభము వచ్చిందనుకోండి. అప్పుడు ఆకంపెనీలో సాధారణంగా కోటిరూపాయలకు తక్కువ లేని కిమ్మతుగల భీమాపట్టాలు అమలులో నుండును. మొదట యీ నలభై వేల రూపాయల మూలధనంమీదను గతనాలుగైదు సంవత్సరములకు రావలసిన, 6% గ్యారంటీ డివిడెండును ముందుగానే ఖర్చు వ్రాసుకుంటారు. దీనినే భీమాపట్టాదారులు, తమ కంపెనీషేరుహోల్డరు మహాశయులకు సమర్పించే అవసరనైవేద్యంఅంటారు. ఇదిగాక మళ్ళా కంపెనీయొక్క లక్షరూపాయిల నికరలాభంలోను పాపము 10% మాత్రమే లెక్కచూచి ఆ పదివేలరూపాయలును తమ రూ40 వేల మూలధనంమీద 25% చొ॥ గతనాలుగైదేండ్ల మొత్తమున డివిడెండు పంచుకుంటారు. ఇదే షేరుహోల్డర్లకుమహానైవేద్యం. నికరలాభం తేల్చటానికి ముందే డివిడెండు యీక్వలైజేషను ఫండు (Dividend Equilisation fund) అనే పేరుతో మరికొంత సొమ్మును అలాయిదాగా భద్రం చేసుకుంటారు. ఇది కంపెనీకి యెప్పుడయినా లాభాలురాకపోతే షేరుహోల్డర్లకు 6% గ్యారంటీడ్ డివిడెండు అవసరనైవేద్యం క్రింద ఉపయోగపడుతుంది. పట్టాదారులసంఖ్య, వారిభీమాపట్టాలుమొత్తము నిరంతరము వేలు, లక్షలు, కోట్లతరబడి వృద్ధి అవుతూ వుంటుంది. ఒక కంపెనీలోని షేరుహోల్డర్లవారసులు ఆ షేర్లు పంచుకొన్నప్పుడున్నూ, అధికారంలో వున్న డైరక్టర్లకు యెప్పుడైనా ప్రాక్సీవోట్లబలం కావలసి వచ్చినప్పుడున్నూ మాత్రమే, ఆషేరుహోల్డర్లసంఖ్య కొంత పెరుగుతుంది. కాని షేరుహోల్డర్లసంఖ్య యెంత పెరిగినా, ఆ కంపెనీ వృద్ధిలోనున్నంతకాలం వసూలయినషేరుధనంమొత్తంమాత్రం, యెప్పుడూ మారకుండా చిరస్థాయిగానే వుండును. ఆ కంపెనీకి 10 లక్షల రూపాయలు నికరలాభం వచ్చినపుడుకూడా అందులో 10%చొ॥ లక్షరూపాయలున్నూ యీ నలభై వేలరూపాయల మూలధనంమీద 250% చొ॥ మహానైవేద్యంగా పెరిగిపోతూ వుంటుంది. పాపము! షేరుహోల్డర్లు పంచుకునే ఈస్వల్పలాభాలుఎప్పటికప్పుడు3,4,5

ఏండ్ల కొకసారి రొఖ్ఖరూపమునపొడిరూపాయలు వసూలు చేసుకుంటారు. పట్టాదారులకిచ్చే లాభాలు వారి పట్టాలు పరిపక్వమైనప్పుడుగాని, వా రి మ ర ణా నం త రం గా ని, లభించగలవు. భీమా కంపెనీలు తమ పట్టాదారులకు 15, 20, 25 రూపాయిల బోనసులు పంచిపెట్టుచున్నామని ప్రకటించేసొమ్ము పట్టా మొత్తంతో కలిపి యిచ్చేదే. ప్రస్తుతము రొఖరూపమునకావలయునంటే ఆ మొత్తంలో యేమూడవ వంతో నాల్గవ వంతో చేతిలో పెడుతారు. ఒక్కమాటు 20,30 రూపాయలు ఇచ్చిఒక పేరుకొనుక్కొన్న మహానుభావునికి శాశ్వతవంశపారంపర్యప్రయోజనాధికారాలున్నూ, యేటేటను వందలు వేలు తరబడిగా ప్రీమియములు చెల్లించుకొనే పట్టాదారు లందరును అతని అనుగ్రహాధీనులై వుండుటయు యెంతయు శోచనీయము. దీనినే "కుంజరయూధంబు దోమ కుత్తుకజొచ్చెన్" అని చెప్పవలసి వస్తుంది.

పట్టాదారులకు తమ తమకంపెనీపరిపాలనలో సంపూర్ణాధికారం లేని ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీలలో భీమా చేయుటకంటె డబ్బిచ్చి పరాధీనత్వమును కొనుక్కొనుట మరియొకటి యుండబోదు.

ఒక ప్రొప్రయిటరీకంపెనీ తాలూకు డైరెక్టరుమహాశయు లొకరిని "మా ఏజంట్లకు శాశ్వత రెన్యూయల్ కమీషను యిప్పించవలె" నని ప్రసంగవశమున చెప్పితిని. "మీకు రెన్యూయల్ కమీషను యెంతకాలము కావలె" నని ఆయన యెకసక్కెముగా ప్రశ్నించెను. "మీషేరుధనంమీద మీకు డివిడెండు ఎంత కాలము కావలె" నని తిరిగి నేను ప్రశ్నించితిని. "మా షేరుధనముకంపెనీలో ఉన్నంతకాలము" అని ఆయన జవాబు చెప్పెను. అంతట "మేము శ్రమపడి సమకూర్చిన వ్యాపారము తాలూకు ఫలితము మీ కంపెనీలో వున్నంతకాలము మాకు రెన్యూయల్ కమీషను కావలె" నని నేను బదులు చెప్పితిని. అప్పు డాయన "ఊఁ!"అనినిక్కి నాభిదగ్గరనుండి నిరసనసూచకమైన ఒకధ్వని ప్రకటించెను. "మా ఏజంట్లకు మీకంపెనీపాలకవర్గంలో ప్రాతినిధ్యం యిప్పించుట న్యాయముకాదా" అనిప్రశ్నించితిని. "రోజుకూలివలె మీరుచేసిన వ్యాపారమునకు యెప్పటి కమీషనుఅప్పుడు మీరు తీసుకుంటున్నారుగదా! మీకుఇంకాకంపెనీపరిపాలనతో సంబంధమెందు" కన్నాడు. అయితే "మీ షేరు ధనం మీద మీకు 6% డివిడెండు హామీగా వస్తుందిగదా దానిని మనోవృత్తిగా అనుభవిస్తూ కంపెనీపరిపాలన పట్టాదారుల కిచ్చివేసి మీరు దూరంగా ఉండకూడదా" అని నే నాయ నడిగితిని. "ఇదంతా, మీసామ్యవాదం కాబోలు" నని ఆయన కోపముతో వేళాకోళము చేసి వెళ్ళిపోయెను.

ఈ పైన వివరించిన సంభాషణనుబట్టి ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీల పరిపాలకుల చిత్తవృత్తు లెట్లుండునో కొంచెముగా సూచితమగుచున్నది.

మరియొక మోసము

25 సం॥ వయస్సుగలవాడు ది 1-1-1930 వ తేదీన 20 సం॥ ఎండోమెంటుపద్ధతిని 2 వేల రూపాయలకు భీమా చేశాడనుకోండి. యెండోమెంటు అనగా, 20 సం॥ ల అనంతరము జీవించి యుంటే అతడున్నూ యీలోగా చనిపోయిన యెడల అతనికుటుంబమున్నూ ఆ భీమా మొత్తమును పొందేపద్ధతి. యీ భీమాపట్టాకు అతను చెల్లించవలసిన సాలీనాప్రీమియం మొత్తం సుమారు రు 100 లుండును. 5 సంవత్సరములు అతను సక్రమంగా వాయిదాలు కట్టినతరువాత

మానుకోవలసి వచ్చిన దనుకోండి. అప్పుడు అతని పట్టాగతి యేమవుతుందో ఆలోచిద్దాము. అతను చెల్లించిన మొత్తం రు 500 ల లోను మొదటి వాయిదా మొత్తం రు 100 లు తీసివేయుగా మిగిలిన 400 మీాదను 40% చొ॥ మొత్తం 160 రూ. రొఖం కంపెనీవద్ద పుచ్చుకొని పట్టాను పూర్తిగ చెల్లువ్రాసి కంపెనీకి ఇచ్చివేసి ఆపట్టా తాలూకు అన్నిహక్కులను వదులుకోవలెను. దీనినే సరెండరు వాల్యూ తీసుకొనుటందురు ఇదిపట్టాదారుడు అనివార్యమైన కష్టదశలో చేయవలసిన నష్టకార్యము ఇదిగాకపట్టాదారుడు సకాలంలో వ్రాతమూలంగా కంపెనీవారిని కోరేయెడల, అతనిపట్టాను దామాషా పూర్తిపట్టాగా మార్చుకోనచ్చును. మొత్తంవాయిదాలలో నాల్గవవంతువాయిదాలు మాత్రమే సొమ్ముకట్టినాడు గనుక పట్టా మొత్తం కూడ నాల్గవవంతునకు 500 రూపాయల పట్టాగా తగ్గించబడును. ఈ సొమ్ము ఆసలుపట్టామరతుల ప్రకారం పట్టాదారునికి చెందగలదు. దీనినే పెయిడప్ పాలసీ అందురు. సరెండరు వాల్యూగాని దామాషా పట్టాగాని సకాలంలో కోరవలెను. సకాల మనగా పట్టాపూర్తిగా అమలులో నున్నప్పుడు. దీని అర్థము యీా క్రిందిఉదాహరణము వలన స్పష్టంగా బోధపడగలదు.

అతని వాయిదా మొత్తం రు 100 లను మొదటి 5 వాయిదాలూ సక్రమంగా 1930, 1931, 1932, 1933, 1934 సం॥ లలో ప్రతి జనవరినెల 1వ తేదీని కంపెనీలో జమ కట్టించా డనుకోండి. ఆ చిట్టచివర చెల్లించిన ప్రీమియమునకు ఆఖరు వాయిదా తేదీ ది31-12-1934 సం॥ ము. దానికి కొనరు వాయిదా తేదీ (Grace period) 31-1-1935. ఈ తేదీవరకే ఆ పట్టాపూర్తిగా అమలులో నున్నదని చెప్పవలెను. ఇదే సకాలం అనేమాట కర్థం. ఆపట్టామీాద సరండరువాల్యూ అడిగినా, పెయిడప్ పాలసీ అడిగినా ఈ తేదీ సాయంత్రము కంపెనీఆఫీసు మూసే లోగానే అడుగవలెను. అట్లుగాక ఆ మరునాడు 1-2-1935 తేదీని అడిగేయెడల మరియొక సంవత్సరం వాయిదా మొత్తం కంపెనీకి చెల్లించవలసి యుండును.

పట్టాదార్ల అధ్యాయము

IV

వెనుక చెప్పిన వుదాహరణంలో 5 సం॥ లు సక్రమంగా వాయిదాలు కట్టిన పట్టాదారునికి అయిదవ సంవత్సరాంతమునకు సుమారు రు 160 ల సరండరువ్యాల్యూ యేర్పడుతుంది గనుక, యేకారణంచేతనో ఆరవసంవత్సరపు వాయిదా అతను సకాలంలో కట్టలేకపోయినా, అసలు కట్టకపోయినా, ఆతనిపట్టా రద్దయిపోయిందని చెప్పుట న్యాయంకాదు గనుక, ఈ సరండరు వాల్యూ సొమ్ములోనుండి అతనిచే కోరబడకయే దరిమిలా వాయిదాసొమ్మును జమకట్టించి ఆ పట్టాను పూర్తిగా అమల్లోవుండేటట్టుచేసి అందు వలన వచ్చే యావత్తు ప్రయోజనములను ఆ పట్టాదారుడే పొందేటట్టు అతనికి అపూర్వ సౌకర్యము కలిగించా మని దాదాపుగా అన్ని భీమాకంపెనీలవారు డప్పాలుకొట్టుకుంటున్నారు. దీనికే ఆటోమాటిక్ (automatic extention) యక్స్టెన్షను అనగా అయాచితంగా ప్రీమియం వాయిదాను వృద్ధిచేయుట, లేక ఆటోమాటిక్ నాన్ ఫర్ఫీచర్ (Automatic Nonforfeiture) అనగా అప్రయత్నంగా పట్టా రద్దు కాకుండ జేయుట అందురు. యీాసదుపాయము పైకి చూచుటకు పట్టాదారులకు చాలా మహోపకారంగా కనిపించును. ఏజంట్లుకూడా, దీనినే పట్టాదారులకు మహోపకారంగా బోధిస్తారు.

పట్టాదారులుకూడా నాలుగయిదేండ్లు సక్రమంగా తాము వాయిదాసొమ్ము కట్టినతరువాత యెప్పుడైనా ఒకయేడు తాము వాయిదా సకాలంలో కట్టకపోయినంతమాత్రమున తమ పట్టా రద్దుగాకపోవుటయేగాక పట్టా పూర్తిగా అమలులోనుండి తమ కెంతో మహోపకారం కలుగవచ్చునని అమాయికంగా విశ్వసిస్తున్నారు. ఉపకారం పేరుతో పట్టాదారులకు యీ విషయంలో జరుగుచున్న ద్రోహం ఈక్రింది సంగతులవలన విశదం కాగలదు. ఈ (Automatic extention) ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షను సదుపాయమును కలిగించేకంపెనీలు ప్రస్తుతం మనదేశంలో రెండు పద్ధతు లవలంబిస్తున్నవి. సరండరువాల్యూమొత్తంలో నుండి ఒక సంవత్సరపు ప్రీమియం మాత్రమే దరిమిలా బాకీ వాయిదా క్రింద లెక్కచూచుకొని ఆ పట్టాకు ఒక్క సంవత్సరమే ఈపద్ధతిక్రింద వాయిదాపెంపు చేసి దానిని పూర్తిగా అమలులోవుంచుతున్నవి. అనగా పైన వివరించిన పట్టా ఈ పద్ధతి ప్రకారము కొసరువాయిదాతోకూడా 31-1-36 వ సంవత్సరము వరకు పూర్తిగా అమలులో నుండును. ఈ లోపల పట్టాదారుడు మరణించే యెడల అతనిపట్టామొత్తము సొమ్ములో కంపెనీవారు పెట్టుబడిపెట్టిన ఈబాకీ రు 100/-లనూ వడ్డీతో మినహాయించుకొని మిగతాసొమ్మును కంపెనీవా రాతనివారసుల కిచ్చి వేయుదురు. అట్లుగాక 1-2-1936 వ తేదీని ఆ పట్టాదారుడు మరణించినను, సజీవుడయి వెళ్ళి కంపెనీ వారిని "నా పట్టా తాలూకు సరండరువాల్యూ (Surrender value) మొత్తమును నా కిప్పించు" డని అడిగినను, ఆ రు 160/-ల మొత్తం సరండరు వాల్యూలోను కంపెనీవారుబాకీవాయిదా క్రింద పెట్టుబడిపెట్టిన మొత్తం వడ్డీతో సుమారు రు 106/-మినహాయించుకొని మిగతా రు54/-లు మాత్రం ఆపట్టాదారుని చేతిలో పెట్టి పంపించేస్తారు. ఆలస్యముజరిగినకొద్దీ ఈ మిగిలిన రు54ల సరండరువాల్యూ మొత్తముకూడా కంపెనీవారు అయాచితంగా పెట్టుబడిపెట్టిన బాకీ మొత్తమునకు వడ్డీక్రింద క్రమక్రమంగా హరింపయి పోతుంది. ఈ పట్టాదారుడు 9, 10 సంవత్సరముల తరువాత మరణించినను, బ్రతికియుండి కోరినను అతని కా పట్టా మూలంగా లభించే ప్రయోజనం పెద్దగుండుసున్నా. అప్పుడు ఈకంపెనీలు పట్టాదారునకు చెప్పే సబబేమంటే: "పాపము! నీవు అయిదుసంవత్సరములు మొత్తంన రు500/-లు ప్రీమియం చెల్లించినమాట వాస్తవమే. 6 వ సంవత్సరంలో నీవు సొమ్ము కట్టని కారణంచేత నీపట్టా తాలూకు సరండరు వాల్యూలోనుంచి నీవు కోరకపోయినా మేమే స్వతంత్రించి ఖర్చువ్రాసి నీ ప్రీమియం జమ కట్టి పోసీ పాపమని నీపట్టాను 6వ సంవత్సరంలో కూడా పూర్తిగా అమలులోనుంచాము. ఆ గడువులోపల నీవుచనిపోయివుంటే, నీకే పట్టా మూలంగా పూర్తిలాభం వచ్చేది. లేదా మా బాకీ వడ్డీతో తీర్చివేస్తూవున్నా. నీ పట్టా పూర్తిగా అమలులో వుండేది. ఈ రెండున్నూ జరుగకపోవుటచే, నీ పట్టామీద సంక్రమించిన సరండరు వాల్యూమొత్తం రు160లోను నూరు రూపాయలు ఆరవ సంవత్సరపు వాయిదా పెట్టుబడిక్రిందను, మిగతా అరవై రూపాయలు ఈ ఎనిమిది తొమ్మిది సంవత్సరములలోను దాని వడ్డీక్రిందను ఖర్చయి పోయింది. గనుక నీకీ పట్టా క్రింద రావలసిన దేమీలే" దని సమాధానము చెప్పుదురు. ఇది కొన్ని కంపెనీలు అవలంబించే ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షను (automatic extention) పద్ధతి.

పట్టాదారులుకూడా నాలుగయిదేండ్లు సక్రి
మంగా తాము వాయిదాసొమ్ము కట్టినతరువాత
యెప్పుడైనా ఒకయేడు తాము వాయిదా
సకాలంలో కట్టకపోయినంతమాత్రమున తమ
పట్టా రద్దుగాకపోవుటయేగాక పట్టా పూర్తిగా
అమలులోనుండి తమ కెంతో మహోపకారం
కలుగవచ్చునని అమాయికంగా విశ్వసిస్తున్నారు.
ఉపకారం పేరుతో పట్టాదారులకు యీ విష
యంలో జరుగుచున్న ద్రోహం ఈక్రింది సంగ
తులవలన విశదం కాగలదు. ఈ (Automatic
extention) ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షను
సదుపాయమును కలిగించేకంపెనీలు ప్రస్తుతం
మనదేశంలో రెండు పద్ధతు లవలంబిస్తున్నవి.
సరండరువాల్యూమొత్తంలో నుండి ఒక సంవ
త్సరపు ప్రీమియం మాత్రమే దరిమిలా బాకీ
వాయిదా క్రింద లెక్కచూచుకొని ఆ పట్టాకు
ఒక్క సంవత్సరమే ఈపద్ధతిక్రింద వాయిదాపెంపు
చేసి దానిని పూర్తిగా అమలులోవుంచుతున్నవి.
అనగా పైన వివరించిన పట్టా ఈ పద్ధతి ప్రకా
రము కొసరువాయిదాతోకూడా 31-1-36 వ
సంవత్సరము వరకు పూర్తిగా అమలులో
నుండును. ఈ లోపల పట్టాదారుడు మరణించే
యెడల అతనిపట్టామొత్తము సొమ్ములో కంపె
నీవారు పెట్టుబడిపెట్టిన ఈబాకీ రు 100/-లనూ
వడ్డీతో మినహాయించుకొని మిగతాసొమ్మును
కంపెనీవా రాతనివారసుల కిచ్చి వేయుదురు.
అట్లుగాక 1-2-1936 వ తేదీని ఆ పట్టా
దారుడు మరణించినను, సజీవుడయి వెళ్ళి కంపెనీ
వారిని "నా పట్టా తాలూకు సరండరువాల్యూ
(Surrender value) మొత్తమును నాకిప్పించు"
డని అడిగినను, ఆ రు 160/-ల మొత్తం సరం
డరు వాల్యూలోను కంపెనీవారుబాకీవాయిదా
క్రింద పెట్టుబడిపెట్టిన మొత్తం వడ్డీతో సుమారు
రు 106/-మినహాయించుకొని మిగతా రు54/-లు
మాత్రం ఆపట్టాదారుని చేతిలో పెట్టి పంపించే
స్తారు. ఆలస్యముజరిగినకొద్దీ ఈ మిగిలిన రు54ల
సరండరువాల్యూ మొత్తముకూడా కంపెనీవారు
అయాచితంగా పెట్టుబడిపెట్టిన బాకీ మొత్తము
నకు వడ్డీక్రింద క్రమక్రమంగా
హరింపయి పోతుంది. ఈపట్టాదారుడు 9, 10
సంవత్సరముల తరువాత మరణించినను, బ్రతికి
యుండి కోరినను అతని కా పట్టా మూలంగా
లభించే ప్రయోజనం పెద్దగుండుసున్నా. అప్పుడు
ఈకంపెనీలు పట్టాదారునకు చెప్పే సబబేమంటే:
"పాపము! నీవు అయిదుసంవత్సరములు
మొత్తంన రు500/-లు ప్రీమియం చెల్లించినమాట
వాస్తవమే. 6 వ సంవత్సరంలో నీవు సొమ్ము
కట్టని కారణంచేత నీపట్టాతాలూకు సరండరు
వాల్యూలోనుంచి నీవు కోరకపోయినా మేమే
స్వతంత్రించి ఖర్చువ్రాసి నీ ప్రీమియం జమ
కట్టి పోనీ పాపమని నీపట్టాను 6వ సంవత్సరంలో
కూడా పూర్తిగా అమలులోనుంచాము. ఆ
గడువులోపల నీవుచనిపోయివుంటే, నీకే పట్టా
మూలంగా పూర్తిలాభం వచ్చేది. లేదా మా
బాకీ వడ్డీతో తీర్చివేస్తూవున్నా. నీ పట్టా
పూర్తిగా అమలులో వుండేది. ఈ రెండున్నూ
జరుగకపోవుటచే, నీ పట్టామీాద సంక్రమించిన
సరండరు వాల్యూమొత్తం రు160లోను నూరు
రూపాయలు ఆరవ సంవత్సరపు వాయిదా పెట్టు
బడిక్రిందను, మిగతా అరవై రూపాయలు ఈ
ఎనిమిమిది తొమ్మిది సంవత్సరములలోను దాని
వడ్డీక్రిందను ఖర్చయి పోయింది. గనుక నీకే పట్టా
క్రింద రావలసిన దేమీాలే" దని సమాధానము
చెప్పుదురు. ఇది కొన్ని కంపెనీలు అవలంబించే
ఆటోమాటిక్ ఎక్స్టెన్షను (automatic
extention) పద్ధతి.

మరికొన్ని కంపెనీలు, వీరికంటె తాము పట్టాదారులకు మరీ మహోపకారము చేస్తున్నామని చెబుతూ, యింకోపద్ధతి నవలంబించుచున్నవి. వారు చెప్పే ధర్మపన్నాగము లేమంటే:—"నీ పట్టామీాద సరండరువాల్యూ మొత్తం రు160లు నిల్వయుండగా ఒక్క సంవత్సరంమాత్రమే నీ పట్టాను పూర్తిగా అమలులోనుంచుట యేమి న్యాయం? నీ సరండరువాల్యూ సరిపోయేనంత కాలం నీ పట్టాను మేము పూర్తిగా అమలులోనుంచి నీకు మహోపకారం చేస్తున్నాము" అని చెప్పుకుంటున్నారు. అనగా వీరి లెక్కప్రకారం ఆ పట్టాను, సరండరువాల్యూ మొత్తం రు 160/- లోనుండి రు 150/- పెట్టుబడి పెట్టి సంవత్సరంన్నరకాలము పూర్తిగా అమలులో నుంచుతారు. కొనరు వాయిదాతో కూడా ఈ పద్ధతి ప్రకారం ఆ పట్టా 31-7-1936 వరకు పూర్తిగా అమలులోనుండును. ఈగడువులోగా పట్టాదారుడు మరణించినచో అతని కుటుంబానికి పట్టా తాలూకు పూర్తిప్రయోజనం లభించగలదు. 1-8-1936 వ తేదీని అతను మరణించినా సజీవుడై వెళ్ళి కంపెనీవారి నడిగినా, అతనికి పెద్ద గుండుసున్నా లభిస్తుంది. వీరు చెప్పే సబబు యేమంటే "నీ సరండరువాల్యూ మొత్తంలోనుండి రు150 లు పెట్టుబడి పెట్టి నీ పట్టాను సంవత్సరంన్నర బ్రతికించాము. మిగతా పది రూపాయలు దాని వడ్డీక్రింద ఖర్చయిపోయింది. ఈ గడువులోపల నీవు మరణించినట్టయితే నీ కుటుంబానికి పూర్తిప్రయోజనం లభించేదే లేక నీవు మాబాకీ చెల్లించినట్టయితే నీ పట్టా అమలులో నుండేది. ఈ రెండుపనులలో యేదీ జరుగలేదు గనుక నీ సరండరువాల్యూ పూర్తిగా ఖర్చయిపోయింది. నీ కిప్పుడు వచ్చే దేమీాలేదు" అని సమాధానము చెపుతారు. అనగా సరండరువాల్యూ మొత్తంలోనుండి ఆ పట్టాదారుని అనుమతి లేకుండనే ఒక్క సంవత్సరపు ప్రీమియము మాత్రమే దరిమిలా వాయిదాక్రింద పెట్టుబడిపెట్టి మిగిలిన సరండరువాల్యూను ఆ పెట్టుబడి వడ్డీక్రింద క్రమక్రమంగా దీర్ఘకాలంలో అపహరిస్తున్న కంపెనీలు కొన్ని, సరండరువాల్యూ సరిపోయే వరకు ప్రీమియం బాకీ వాయిదాలక్రింద దానిని పెట్టుబడిపెట్టి వీలయినంత త్వరలోనే ఆ సరండరువాల్యూ నంతా మాయంచేసే కంపెనీలు మరికొన్ని. ఈ రెండురకములకంపెనీలు తాము ఒకరికంటె ఒకరు పట్టాదారులకు మహోపకారం చేస్తున్నట్లు ప్రకటించుకొంటున్నారు. వీరిద్దరిసంగతి నిజానికి అమ్మన్న విస్సన్నల కథ వంటిదే.

అసలు యిందులోవున్న రహస్య మేమంటే: 25 సం॥ ల వయస్సుగల వేయిమంది యువకులు పయిన వివరించినప్రకారం తలా రెండు వేల రూపాయలకు భీమాచేసి తలా రు 500 లు సొమ్ము చెల్లించి ఆరవసంవత్సరమునుండి సొమ్ము కట్టకుండ అందరూ మానివేశా రనుకోండి. అప్పటికి వీరందరికి 30 సంవత్సరముల వయస్సు వస్తుంది. సరండరు వాల్యూలుగాని, పెయిడప్ పాలసీలుగాని యెవరూకోరలేదనుకోండి. పైనవివరించిన ఆటోమాటిక్ యెక్స్టెన్షన్ పద్ధతివల్ల ఈ వెయ్యిమందిలోను ఎవరి కెంత ప్రయోజనము కలుగునో చూద్దాము. 30 సం॥ ల వయస్సుగల 1000 మంది పట్టాదారులలోను ఆ మరుసటి సంవత్సరం సుమారు 9 మంది మాత్రమే మరణింతురు. వీరికుటుంబములకు మొత్తమున కంపెనీవల్ల రు 18,000 లు మాత్రం సంక్రమించును. మిగతా జీవించియున్న 991 మందికి ఆరవసంవత్సరాంతమునకు తలా వక రు 54 లు

ఆంధ్రభూమియందు ప్రప్రథమమున స్థాపింపబడిన

ఆంధ్ర ప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్

స్థాపితము 1929.

స్వల్ప వ్రీమియములు — ప్రధాన కార్యస్థానము:—**బెజవాడ** — నవీన పద్ధతులు

మేనేజింగు డైరక్టరు:

మ. రా. శ్రీ దిట్టకవి వీరరాఘవయ్యపంతులుగారు

జననభీమా శిశుపోషణకు గొప్ప సహాయకారి.

అథరైజ్డు మూల ధనము రు. 20,000-0-0

చందా చేయబడిన ధనము 9,250 0-0

చెల్లింపబడిన మూలధనం 7,800-0-0



అంగీకరింపబడిన జననభీమా క్లెయిములు 12,156-2-11

ప్రాణభీమా క్లెయిములు 6,647-10-0

డివిడెండు నూటికి రు 12-0-0 చొప్పున ఇయ్యబడుచున్నది.

జారీచేయబడిన పాలసీల సంఖ్య **4410**

ప్రత్యేక సౌకర్యములు.

1 స్త్రీపురుషులకు సమానమైన ప్రీమియం రేట్లు
2 రు 100 లు మొదలు రు 500 ల వరకు పట్టాలు జారీచేయబడును.
3 వైద్యపరీక్ష లేని భీమాపద్ధతులు.
4 క్లెయిములు గ్యారంటీ చేయబడినవి.
5 పట్టాదారులకు ఋణము లియ్యబడును.
6. జననభీమాలో నెలకు 1 లేక 2 రూపాయలు ప్రీమియం చెల్లించిన 500 లేక 1000 ల వరకు క్లెయిమును పొందవచ్చును. కవలపిల్లలు జనించిన రెండు క్లెయిములు యియ్యబడును.
7 ఉత్తరప్రత్యుత్తరములు తెలుగుభాషలో జరుపవచ్చును.
8 పట్టాదారులకు ఫలప్రదమును సహాయకరము నగు సేవరమే ఆదర్శము,

ఏజంట్లకు ధారాళమైన కమీషను యియ్యబడును

పూర్తి వివరములకు:— కార్యదర్శి:

ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ, లిమిటెడ్ - బెజవాడ

(Andhra Provident Co Ltd.)

సరండరువాల్యూ మిగిలియుండును. ఇదికూడా క్రిమక్రిముంగా వడ్డీక్రింద హరింపయిపోవును. వీరిలో జాగ్రితగలవా రెవరయిన యీ బాపతు కొంతవసూలు చేసుకుంటే అది సుమారు మొత్తం 10-12 లు వేలరూపాయలకు, మించియుండదు. రు 5,00,000 లు చెల్లించిన వెయ్యిమంది పట్టాదారులలో తొమ్మిదిమందికి మాత్రిం పూర్తి ప్రియోజనమున్నూ, యింకా కొలదిమందికి స్వల్ప ప్రియోజనమున్నూ, మొత్తముససుమారు ముప్పది వేలుమాత్రిం పట్టాదారులకు సంక్రమించి, మిగతా రు 4,70,000 లును కంపెనీ వారి స్వంతఖర్చులక్రిందను లాభముల క్రిందను కంపెనీలో కలసిపోతుంది.

పైన వివరించిన రెండోరకపు కంపెనీలో ఈ వెయ్యిమందిలోను సంవత్సరంన్నర యెక్స్టెన్షను వాయిదా గడువులోపల సుమారు పదునాల్గు మంది మాత్రిమే మరణింతురు. వారి కుటుంబాలకు మొత్తమున రు 28,000 లు ఆ కంపెనీ నుండి లభించును. మిగతా 986 మంది తాలూకు రు 472000 లు ఆ కంపెనీవారు తాంబూలం వేస్తారు. సుమారు నూటికి ఒక రిద్దరికిమాత్రిం లాభించదగిన ఈ పద్ధతిం కనిపెట్టి భీమాచేసే వారందరికిని యిది లాభదాయకమైన సదుపాయమని భ్రిమింపచేసి, పట్టాదారులలో సహజంగా వుండే అశ్రిద్ధ, మరపు, బద్ధకము, ఉపేక్ష, అజాగ్రిత, అజ్ఞానము, మొదలగు లోపములవల్ల వారు సకాలంలో దామాషాపట్టాలుగాని సరండరు వాల్యూలుగాని అడుగరు. కాబట్టి వారి తాలూకుసొమ్ము నంతా పట్టాదారునితో చెప్పకుండానే కంపెనీలు దఖలుపరచుకొనుటకై కనిపెట్టిన మార్యోపాయమునే ఆటోమేటిక్ యెక్స్టెన్షన్ అనే పేరుతో వ్యవహారిస్తున్నారు. దీనిని నిజంగా automatic extinction లేక automatic forfeiture అనగా పట్టాదారుల సొమ్మును వారికి తెలియకుండా హరించుట లేక మాయం జేయుట అనిచెప్పితే యెంతో బాగుండేది. పట్టాదారుడు, సకాలంలో కోరితేనేగాని దామాషా పట్టా యియ్యబడదనియు, పాపము అతను కోరక పోయినా స్వతంత్రించి అతని సరండరువాల్యూలో ఖర్చు వ్రాసి వాయిదా వృద్ధిజేస్తామనియు చెప్పుట యెంత అన్యాయాను రాగమోగదా! ఇవిరెండును పట్టాదారుని సహజమైన ఉపేక్ష, అజ్ఞానం నగైరాలవల్ల కంపెనీలు వారి కంట్లో కారంగొట్టి వారి సొమ్మును రెండు విధాల దిగమ్రింగుటకు కల్పించిన వంచనాశిల్పములు. నూటికి 98 మంది పట్టాదార్లకు లాభించేటట్టు, కనీసపు మొత్తం మెలికలు లేకుండా అయాచితపు దామాషా పట్టాలును Automatic Paid-up Policies కోరిన వారికి లభించే వాయిదావృద్ధి Extention సదుపాయమున్నూ పట్టాదార్ల కెప్పుడును నష్టంలేకుండా హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారు నెలకొల్పి భీమాప్రిపంచమునకు మార్గదర్శకులగుట యెంతయు శుభదాయకము. ఆటోమేటిక్ పెయిడప్ పాలసీలులేనికంపెనీలలో భీమా జేసి యెన్నివేలమంది పట్టాదారులలో యెన్నో లక్షల రూపాయల కష్టార్జితద్రవ్యాన్ని ఈ భీమాకంపెనీలకు ధారాదత్తం చేసి ఉసూరుమంటున్నారు. భీమావ్యాపారంలో ప్రిజలకు తాము చేసిన మహోపకారంగా ఈకంపెనీలు ప్రికటించుకొనే అంకెలతోపాటు సకాలంలో దామాషా పట్టా అడుగని కారణంచేత యెంతమంది పట్టాదారుల తాలూకు యెన్నివాయిదాల బాపతు యెంతెంత మొత్తములు యేటేటను తమకంపెనీలో కలిసిపోతున్నవో కూడా నిర్బంధంగా ఈకంపెనీలు ప్రకటించేటట్టు చేయవలెను. అప్పుడు యేకంపెనీ ప్రిజల కెంతమహోపకారం చేస్తున్నది తారతమ్యంతో నిర్ణయించవచ్చును.

HIGHROAD

TO YOUR SUCCESS

An Agency Connection
with

THE HINDUSTHAN

Co-operative Insurance Society, Ltd.

CALCUTTA

Over 2000 prosperous Agencies in force to-day.

Note the Society's Features:

1. **Low Premiums.**
2. **Highest Bonus.**
3. **Efficient Service.**
4. **Liberal Agency Contract.**

Join the HINDUSTHAN and be proud of it.

Write to day for Agency terms to Branch Manager, Madras or

The Hindusthan Co-operative Insurance Society, Limited,

VIZAGAPATAM — BEZWADA — BELLARY — CHITTOOR

The Third Andhra Desa Indian Insurance Agent's Conference,

GUNTUR, 3rd. October 1936.

Address of the Chairman, Reception Committee,

Mr. V. V. P. SUBRAHMANYAM, B. A., B. L.

SPECIAL REPRESENTATIVE, NEW INDIA ASSURANCE CO., LTD.

Mr. President and Comrades,

I deem it a privilege to welcome you to the capital town of this historic district of Guntur on the occasion of the third session of the Andhradesa Indian Insurance Agents Conference, the first and second of which met at Bezwada in 1932 and 35. Though between the first and the second there was a gap of three years it is a happy augury that the third conference has come off in the immediate succeeding year of the second and let us fervently hope that each succeeding year hereafter will see the Conference in deliberation. We of the Reception Committee welcome you to partake of our hospitality—rich in spirit though poor in fare—and let us assure you that we will spare no pains to make your stay here enjoyable. We ask you in return not to spare yourselves in giving your best thoughts on the problems coming up for discussion. We are meeting at a very important juncture when the Insurance Act is going to be amended in many particulars. This is just the time when we will have to publish our ideas regarding our requirements which have to be incorporated in the amended New Act and who else, I ask, is more competent to do this than we who are the acredited agents of Insurance Companies in every day touch with every side of Indian Insurance. Let us therefore speak in one voice forgetting for a while our rival individualities as our ideals and goal are common and one.

OUR PRESIDENT.

We are singularly fortunate in being able to obtain the consent of Dr. B. Pattabhi Seetha Ramayya to preside over the Conference and direct its business. He is no stranger to you. Coming from a humble home in a village of the old Kristna District, he settled down in life as a Doctor in its rather unimportant head-quarters town of Masulipatam; yet, endowed with a genius and passion for public service he has risen to the top ranks as a National leader. He was one of the founders of the Kristna Patrika, the Janmabhumi and the National College. In the business world, his name is associated with Kristna Co-operative Bank, the Andhra Bank, the Bharat Lakshmi Bank, the Andhra Insurance Co., and the Hindusthan Mutual Insurance Company. As a patriot he is second to none. He has been working hard for the separation of the Andhra Province on linguistic basis. There was no Congress or any of its related committees which he attended where he did not make a mark. He cheerfully went to jail more than once. His history of the Congress is an authoritative and monumental work which has been translated into other languages. He is a living example of plain living and high thinking. We are grateful to him for sparing his valuable time to go over here.

LIFE INSURANCE AND ITS BENEFITS.

It is the one thing in the praise of which all great minds are unanimous. It may be considered from the view point of the individual, the society and the nation. For the individual it has been described as a provision for old age and his beloved survivors; the difference between comfort and galling dependence; satisfaction in prosperity and solace in adversity; the badge of affection; the comfort of the dying; cash in emergency; an umbrella for use on a rainy day; protection against the havoc of chances; above all, an ideal device for stimulating earning, guiding expenditure and satisfactorily investing accumulated savings in regular amounts on regular days for a specified period, purpose or event. It banishes care, builds economic security, creates thrift, contributes to longevity, dispels fear, encourages unselfishness, gives peace of mind, promotes thoughtfulness, teaches co-operation and sacrifice.

A society composed of individuals who have realised the above are a blessing to it. It is a group of contented homes. Its youngsters are assured of education and enlightenment. It does not contain impoverished and insolvent spendthrifts. Such a society can certainly take care of any of its unfortunate brethren by founding and providing institutions without leaving them at the slender mercy of the indifferent rich.

Insurance business is based on sound rational principles and every Insurance Co. managed by proper men on proper lines should show year after year a progressive amount of accumulated surplus of which it has no immediate need. This amount can be profitably invested on enterprises or concerns of public utility which result in the creation of national wealth. When so many concerns of this nature are satisfactorily and merrily working in the country, need I say that the heart-rending problem of unemployment will have been solved to an appreciable extent. Herein lies, therefore, the value to the nation of the assets of the Insurance Companies. It will interest you to know that Insurance Companies' assets form one third of the national wealth of America or England. It is our duty to see that Indian Insurance Co.s' funds — I am alive to our limitations here—should, consistent with safety and security, be invested in channels which substantially enrich the nation's wealth.

OURSELVES.

We are the messengers of the Insurance Angel but are we such by election or chance? A true answer in the case of many is perhaps the later. Few took it up as a profession by choice. It is apparently a beggerly one but if Life Insurance is—no one here doubts it,—really what has been stated before, can its workers be anything but honourable? It is only the ill-informed that jeer at us. We belong to a profession atonce ideal, noble, and patriotic; ideal, because in no other profession does one serve others while serving himself; noble, because we carry the gospel of insurance to humanity; and patriotic, because the huge funds which we have helped in creating and building up will surely sooner or later be utilised for the advantage of our nation. It is here that we differ from our other countrymen who work for or insure in non-Indian companies. The business which is given to them on their account results in a perpetual drain on the country's wealth and hence a distinct and irreparable loss to India. If there is one thing atleast for which we need not go out of India, it is assuredly Insurance. Our success must be measured

not so much by the big figure proposals we individually secure for the companies but by the collective presentation of this Buy Indian Insurance Ideal to the biggest number of persons.

OUR DUTY.

" Frankly speaking, the insurance worker is a self-seeker very often working in competition with another, frequently uninformed, but freely indulging in mis-statement as well as overstatement and either abundently lazy or loathsomely annoying. He is free to act without responsibility but his ambitions in seeking larger and yet larger commissions and allowances may be unbounded. He does not hesitate to buy off proponents and even the medical advisers." Thus did Prof. Madhava say as President of the First Conference. Far from being angry we are thankful to him for his frankness which should be an eye-opener if one is needed. We must rise above this just reproach. A little introspection is enough. I beg of you to memorise his remarks quoted above and see that we are beyond their jurisdiction.

Select a company and select it at leisure. Create confidence in yourself and the prospect by insuring in it at the earliest opportunity. Study and master the literature supplied by the company. Supplement it by knowledge from insurance papers and magazines. You will thus be equipped to guide and advise the prospect who in many instances looks up to you for help. By no means be a rolling-stone. Only convincing and substantial reasons should compel you to change from one company to another.

Most of us live in towns much tempted by and accustomed to the comforts and luxuries thereof. We are loath to live them even for short periods.The vast majority of the Indian populace lives in villages. The idea of insurance is comparatively new and the progress is similarly small. While the average insurance per head in America is 500 it is only nearly Rs. 5 in India. One out of four and one out of ten are covered by Insurance in America and England whereas here in India it is only one in 500.

What a contrast and lesson! Illiteracy, ignorance, prejudice, and superstition are the causes contributing to this state of affairs. The recent awakening of the nation is no doubt manifesting itself in the development of Indian Insurance. New Companies have been and will be started to cope with the growing volume of work with the result that a very good share of the insurance work will be in the hands of national companies. We must take advantage of the situation. We must carry our message to the villages; live therein; use every opportunity to spread it; secure as Policy Holders all eligibles and thus help to raise the ratio of insured to uninsured to the level obtaining in other countries. The neglect of this will certainly lead to stagnation in general progress of business and unhealthiness in profession.

Before leaving this topic let me say something about the evil and unhealthy practice of rebate now becoming prevalent. It appears to be daily gathering strength. We seem to be allowing it to grow, little knowing its vicious effects. The substantial income of an Agent is derived from the first year commission as you all know. If he parted with it I wonder what he laboured for? But then, did he do so out of his free will? Certainly not. Nobody likes to give up his hard-earned wages. If an agent offered rebate to secure business it is foolish. If a proponent demanded it, to say the least, it is unkind. What is to

be done then? The proponent's good sense should be appealed to. How can he, if he follows a profession sincerely and feels he is entitled to 16 As. in the rupee for the job he does, suggest the withholding of the full payment of his premium thereby depriving another of his dues? Let him, if he be a salaried man, think how he would feel if a portion of his salary is unjustly cut off and how did he feel when a slight retrenchment was effected in his monthly income? Can he not imagine the distress with which an agent most reluctantly consents to be deprived of the only source of a very good proposition of his income for the selfish gain of the proponent? Does he pause to consider whether a policy given by obtaining a rebate creates any lasting goodwill between him and the agent? Can he expect the agent to take any more interest in the matter thereafter and serve him during the period his contract runs with the Company?

OUR DISABILITIES.

Conditions being what they are our profession is not a bed of roses. We have to toil hard both physically and mentally. With all that the living is precarious as the elements of chance or luck play a great part in securing of business. We cannot say to ourselves 'I will stop here and retire.' A supposedly good income may suddenly dwindle away by the unforeseen happening of risk to the income or life of some policy holders. Naturally the man is soon worn out passing into premature old age. Add to this the nightmare of the renewal commission due being with-held by some companies though according to them for very valid reasons. We must here seek the goodwill of the companies and the protection of the legislature for giving us what is legitimately ours. The renewal commission of an agent who faithfully served a company for a certain term of years or introduced decent business should not be left to the sweet will of the company. Companies should not only cheerfully pay it but should go further to help the poor old fellow by admitting him to the benefits of a Provident Fund or an Old Age Pension scheme. They ought to encourage and compel their agents early to take a policy by themselves contributing a portion of the premium.

OUR ACHIEVEMENTS.

Our main aim and the first resolution of the first conference were to the effect of starting and maintaining a central organisation of the Indian Insurance Companies Workers in Andhradesa with some glorious objects in view. Has this been accomplished? I think I am right in saying that we are not maintaining any organisation contemplated therein. We fairly started one though it has not made itself yet felt. The chief reason for this inordinate delay lies with us only. We have not shown real interest yet. We must not wait to be invited to join it. On the other hand we must offer to be enlisted. Let there be no need for canvassing here. Make it your duty to join the association. Strengthen it by your membership. Support it with your subscription and donation. Don't find any excuse to be out of it for any reason whatever. Bring yourself in tune with it. Remember union is strength. Let me hope that at the next annual meeting there will be everything greater to report about this.

It may not be altogether out of place to tell you that the idea of the formation of an association to strengthen our position and back up our case originated with Mr. S. Kanakaraju Pantulu, the Editor of the Bheema Patrica. It is due to his untiring efforts

and indefatiguable energy that we held the 2 previous conferences and are holding the present one; but we should soon pass the stage of depending on any one individual for this. Our executive committee must be able to mechanically arrange for a conference year after year and with an active body of willing and enthusiastic workers, it is not at all difficult to do this.

However, it is pleasing and encouraging to see that our Conferences have borne fruit to some extent. Our demand for payment of renewal commission for all time has been met to a very great extent by atleast one company in unequivocal terms. Other companies are beginning to realise that if they want good, faithful and longstanding service from the agent, they should also be very liberal in this matter. We are now seeing advertisements by companies to that effect. They have begun to move and will surely move with the times in the right direction. What is given with grace or as grace by some should be the rule for all companies. Till then we must not rest satisfied.

We have also demanded some representation on the Board of Directors. It has taken some time for the Policyholder to sit in the Directors meeting and it will certainly take very much longer before the Agent's ambition in this direction is fulfilled. Even here one company has come forward granting it. Other companies to form will certainly adopt it. Our idea in asking for a place is to have one member who can represent our views before the Board so that the company may have a contented agency force and every company realises or should realise that its agents are its back-bone. If some companies find it difficult to do so on account of any technical or constitutional reasons let them make our position with them desirable and covetable.

I do not think it inappropriate or improper even here to suggest that agents in each district should form a small district association to deal with the problems which are peculiar to it; nor do I think it undesirable for the agents of each company in one area if of sufficient numbers to have a different organisation of their own to discuss the problems peculiar to themselves and their company. Only it should be remembered that these should work within and subject to the guidance and control of the central organisation.

OUR INSURANCE JOURNALS.

We have in our midst a few Telugu and English magazines serving Indian Insurance Agents, the Policyholders and the public. Though their service is certainly valuable, the same can be enhanced. They must give unbiassed and correct information about companies without fear or favour. They should refuse to be subsidized by one or two companys. They should cease to shower encomiums in season and out of season on the officials of companies. They should also cease to be picture albums or portrait galleries of directors, managers, secretaries etc.

INDIAN LIFE OFFICES ASSOCIATION.

Most of us are aware that some Indian Life Offices have constituted themselves into an association with head-quarters at Bombay. Its main object seems to be to promote the growth of Indian Insurance and at the same time suggest means to successfully combat the aggression of non-Indian Companies. I submit, the central association should have a propoganda board which must organise and affiliate to it many smaller units like ours and partly help them with funds to enable them to engage capable men whose main business should be to spread

knowledge about Indian Insurance. It should also educate people by means of dramatic literature on Insurance in local and vernacular languages, by publishing and distributing leaflets and posters and also by exhibition on the screen. To merely stop there will be mostly an act of selfishness, as that will only help to swell the business figures of the companies and profits to the share-holders. The association has, therefore, to concort measures for making the companies really serviceable to the policyholders instead of using the policyholders for their benefit. To pay claims at maturity or after death without paying any interest, as most companies do, even after great delay,though it may be inevetible, speaks only of an elementary stage in life insurance business. I venture to suggest that the central association should see that every company maintains a Health Service Board of its own. That Board should be in touch with the policy holders by sending them literature on health topics such as conducive to preservation of health, prevention of diseases and treatment in emergency of minor maladies. The Board should invite policyholders to communicate with the nearest branch or office in case of illness by supplying him with addressed and postage prepaid envelopes. As soon as the company's office learns of a policy holder's illness it should inform its agent about the same requesting him to offer and render any possible help to the sick man. It should also select doctors in several localities and subsidize them so that they may attend on the policyholder who is ill and cannot himself bear the expenditure. Some of the medical experts on the Board should be sent out to tour and then according to previously published programmes and invite consultation from policyholders. Money spent on this service will certainly be amply repaid by the detection of preventable diseases and consequently premature death claims. The company should not grudge to advance, contribute or even gift some money on the recommendation of the local doctor for nursing or surgical help in extraordinary cases.

There is already a cry that some mushroom companies have sprung up and are still springing up. The central association instead of raising a hue and cry about it should lead the new companies in the business and train them up. The association should prevail on the legislature not to allow new companies to take up risks on a single life beyond Rs. 5000 till they finish Five years of their existence. Similarly companies over Ten years standing which do not hesitate to advertise themselves in superlative degrees as the best, safest, biggest, oldest, the most ideal, the most leading etc. should not be allowed to do business below Rs. 3,000. Unfortunately they also clamour and compete for a Rs. 500 policy.

Another service of the central association should be to prevail on the Legislature if the companies cannot come to an agreement or arrangement among themselves to fix the maximum amount of commission which any company can offer to an agent. This will save the new office and its agents from disaster.

The central association should use its influence in seeing that an agency is not given for the mere asking of it, but that the grant of it should be preceded by giving some training to the applicant at one of the company's nearest offices in all branches of Insurance work. This will provide an efficient and equipped force of agents.

As it is, Insurance and its benefits are only for the healthy man who can stand a medical test and the middle class man upwards. The association must spare no pains to devise and

evolve sound schemes for helping the poor man and his poorer family. Unless all individuals as far as possible are protected, insurance service is neither complete nor ideal.

INSURANCE LEGISLATION.

The Act which at present governs Insurance Companies is the one enacted in 1912 when there were only 36 companies doing business. The Act was amended in 1928. In 1934 the position is that there are 179 Indian and 24 Non-Indian companies doing life business. (Figures from the Blue Book published in 1935.) The chief defect of the Act is found to be that the law is not applicable to non-Indian companies. They are not forced as Indian Companies are to furnish detailed reports and returns of their Indian business so that nobody has any clear idea of their Indian business separately. They need not make the deposit of Rs 2,00,000 compulsory in the case of Indian companies. They need not even keep a portion of their funds much less invest any in India. Responding to the clamour for state-control over Insurance business as in other countries and not to leave India an open market for any company to do business without let or hindrance our Law is to be amended to suit the present conditions. The following are our requests to the Government in this connection viz. to nominate Insurance Experts with all round practical experience as temporary members of the Assembly at the time when the Act comes up for amendment; to fix the maximum and minimum limits within which only First Year amoluments in whatever shape are payable to Agents by any company working in India; to fix a uniform basis for calculation of surrender and paid up values of an Insurance Policy instead of allowing the present method of each company doing it in its own individual and arbitrary way to continue; to fix the maximum rate of dividend for share which a company can distribute to its shareholders; to compel companies to give a statement in the annual reports of the number and amount of claims lying unsettled by each company *together with the period of delay*; to compel the payment of interest also when inordinate delays occur whatever the cause may be in settlement of claims; and to enforce the calculation of premiums from age nearest to the birthday of the policy-holder.



The Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, Bezwada.

1935 August 17th & 18th.

STATEMENT OF RECEIPTS AND PAYMENTS.

PARTICULARS OF RECEIPTS.	Rs.	a.	p.	AMOUNT. Rs.	A.	P.
To Reception Committee Members Fees				55	0	0
„ Delegate Fees				68	0	0
„ Donations						
From Companies	145	0	0			
From private individuals	14	0	0			
				159	0	0
„ Sale proceeds of surplus provisions				5	0	0
„ Sundry creditors						
Details	Rs.	a	p			
„ To Services rendered (Press)	3	8	0			
„ Cash advances	25	5	4			
				28	13	4
Total Rs.				315	13	4

PARTICULARS OF PAYMENTS.	Rs.	a.	p.	AMOUNT Rs	A.	P.
By Provisions, Boarding, Refreshments etc.				98	5	0
„ Establishment				41	6	0
„ Printing				14	8	0
„ President's Travelling Charges				65	2	0
„ Travelling, Conveyance, etc.						
Travelling	29	10	7			
Conveyance	14	8	6			
				44	3	1
„ Postage and Telegrams				9	4	3
„ Photo Charges				5	0	0
„ Library				6	0	0
„ Stationary				1	7	0
„ Typists Charges				5	0	0
„ Advertisement Charges				10	0	0
„ Revenue Stamps				0	2	0
„ Due from Mr. P. Subrahmanyam				1	12	9
„ Miscellaneous				13	11	3
Total Rs.				315	13	4

(Sd.) V. L. SASTRY,
President, Reception Committee.

(Sd.) S. KANAKARAJU,
Chief Organiser.

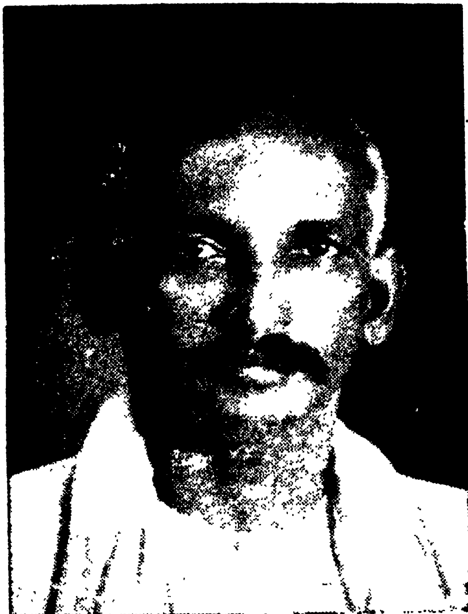
(Sd.) P. SUBRAHMANYAM,
General Secretary.

Sirs, I have examined the above statement of Receipts and Payments of the Reception Committee of the above Conference, held on August 17th and 18th of 1935 at Bezwada with the books, vouchers, and Duplicate Receipts and found it correct. The above statement shows an outstanding liability of Rs. 28-13-4 and the cash on hand is nil. This is in addition to the deficit of RS. 130-11-0 incurred on the eve of the previous conference

Camp: Bezwada,
26—9—36.

(Sd.) D. KAMESWARA RAO, B. A., G. D. A., R. A.,
Registered Accountant.

THIRD ANDHRA DESA INDIAN INSURANCE AGENTS' CONFERENCE,
Guntur, 3rd & 4th October 1936.



Dr. B Pattabhi Sitaramayya Pantulu, B.A., M.B. & C.M., President.



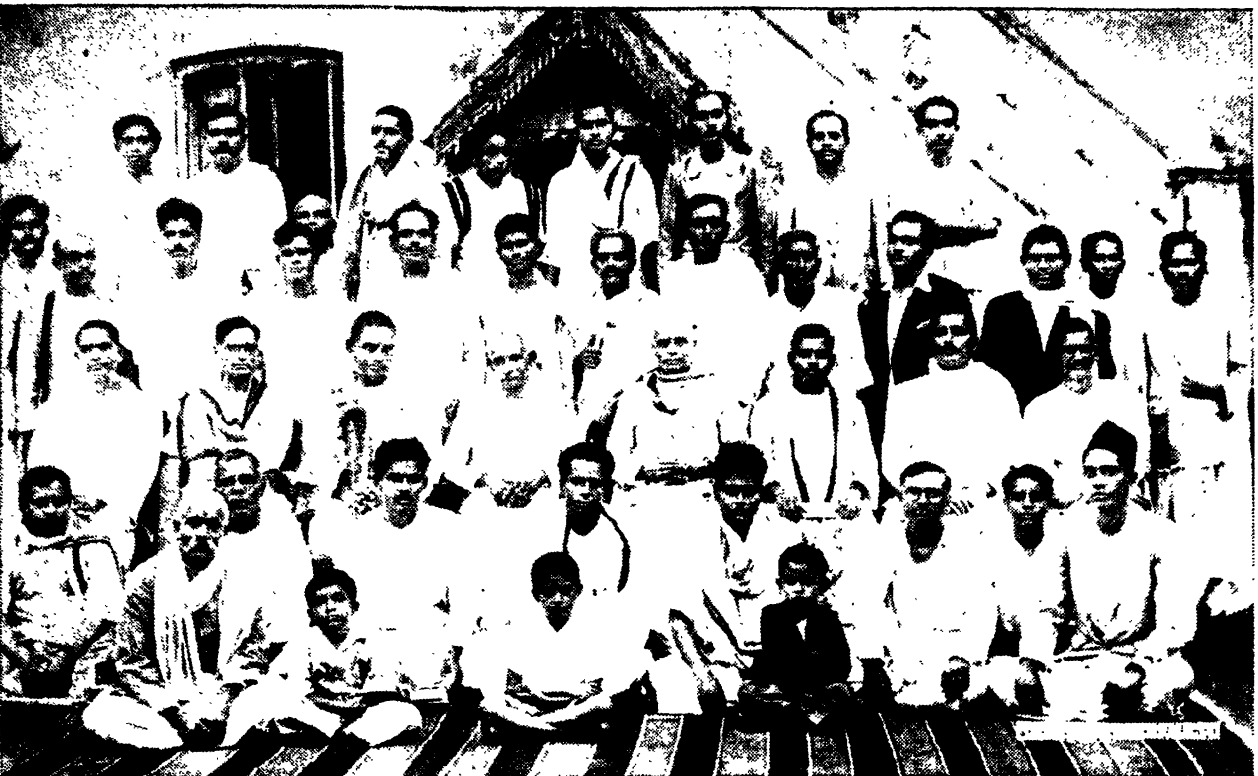
V. V. P. Subrahmanyam Esq., B.A. B.L., Chairman, Reception Committee.



N. V. CHALAPATI ROW Esq., Vice Chairman, Reception Committee



V. RAMADAS PANTULU Esq, B.A, B.L., President : The Second Andhra Desa Indian Insurance Policy Holders Conference, Guntur, 4-10-1936.



President : Dr. B. PATTABHI SITARAMAYYA, B. A., M. B. & C. M.,
with Delegates of the
THIRD ANDHRA DESA INDIAN INSURANCE AGENTS' CONFERENCE
and
Mr. V. RAMADAS PANTULU, B. A., B. L.,
President : THE SECOND ANDHRA DESA INDIAN INSURANCE POLICY HOLDERS CONFERENCE.
Held at Guntur on 3rd & 4th Oct. 1936.

The Third Andhra Desa Indian Insurance Agent's Conference,

GUNTUR, 3rd. October 1936.

Speech of the President

DR B. PATTABHI SITARAMAYYA PANTULU, B. A., M. B C M.

Mr. Chairman, Reception Committee, Delegates, Ladies & Gentlemen,

Insurance is a much neglected department of life-and equally of study. But more than neglect it has suffered contempt at the hands of the public. There is no front rank man in the galaxy of doctors, lawyers, engineers, teachers and Government servants of the present or the last generation who has not insured his life and yet when insurance is presented to any one of them or their children as a career —in life, they simply shrug their shoulders and smile — a withering contemptuous smile. Speak to an audience of young collegiate students and enumerate to them the five learned professions, — they listen attentively and when you add to the list 'Insurance agency' — they burst out into a chorus of contemptuous laughter. Insurance for sooth is good as a protection against an evil day or against the evening of life or against a domestic emergency. It is good for those who make their pile as officers or agents connected with the business, but when a study of the science and art of insurance is presented to and pressed on the public, it excites unmixed feelings of cavil and contempt. The teacher's profession was till recently the recipient of such unenviable disregard. To-day Insurance is passing through the stage through which pedagogy has passed and from which it has emerged. An Insurance conference commands no more attention than a Teachers' conference did till recently and the politician who diverts his attention to the subject is tooked upon as one who has lost caste and who is angling for a position of some remunerative value. The time has come however when we have passed a milestone in the march of our struggle. The era of cavil and calumny is an inevitable stage in the progress of any movement and when it has survived that era, the movement becomes a source of attraction. The very politician is prepared to see good in the new movement. Thus have labour movement, the peasants' movement and the movement of Banking and Insurance made their way up to becoming planks in the National Platform. They are no longer the pastimes of sectional - minded or the preoccupations of self-seeking adventurers; they are part and parcel of National programme. That is why the Karachee Session of the Congress has passed a resolution in which the following clause occurs :—

" The State shall own or control key industries and services — mineral resources, railways, waterways, shipping and other means of public transport". Amongst the services referred to are doubtless the Banking and Insurance Services - which are recognized to be public utility services and which must sooner or later become the direct charge of the Nation.

The Congressman in India is at times shortsighted. He does not anticipate and prepare himself for the day when

he will no longer be an irresponsible critic but a responsible administrator. Whenever the latter day should come, the Congressman must engage himself when occasion permits or opportunity arises, to study the various problems envisaged in the Karachee programme. The fundamental rights of the nation, the identity of interest between the States and the Provinces, the community of interest between the various religions and races of India, the co-ordination of interest between the rural and the urban areas, between labour and peasantry, between crafts and industries — all these must constitute the outfit of every honestly equipped Congressman. After all, the Congressman has nothing to complain against Insurance. If at all, it is Insurance that has to complain. Why do we say that? Because the tree of Insurance has afforded shelter to Congressman after Congressman who was wandering about homeless and helpless like a *Khandabadosh*. And having fully exploited the country's response to the call of the Congress, the Congressman who has secured a good berth in the world of Insurance has not returned that regard for fellow Congressmen still struggling in the movement or to the movement of the Congress itself to whose prestige and influence they owe all that they are to-day. Let me therefore, put in a plea not merely for the study of Insurance problems from the various standpoints from which they can be examined in the interests of business as well as in national interests, but for the closer association of Congressmen with insurance schemes and insurance business. Insurance is big enough to find a place in the bosom of the Congress and Congress is big enough to afford accommodation to the movement of Insurance. Congress has given business to Insurance. Let Insurance give food and drink to Congressmen, serving the national cause and suffering for national uplift.

But even apart from this inter-relation between Congress and Insurance there are very good reasons which *per se* justify a living interest on the part of the public in a living, progressive and prosperous movement like the insurance movement. Insurance is the means of mutual protection on a nation-wide scale which the civilized nations of the modern day afford to one another. In good olden days our fore-fathers needed very little of such protection and indeed what little they did need they secured in the village community, and village organization which ensured the self-sufficiency as well as the self-protection of the village. To-day the aspect of the national life has changed beyond all possibility of recognition. Foreign trade has drained away the wealth of the Nation and destroyed the resources of the country. The Nation lives from hand to mouth, if it lives at all, and has to face frequently recurring famines and periods of depression. Scarcity of food grains and unequal mobilization of the crops of the olden days has given rise to scarcity of money which has made the huge stocks of grains before your very eyes useless to you because you cannot buy them. Prices and values have become a fickle factor of economics and *money* has replaced *services*, thereby establishing an artificial state of things subject to the control of an outside and centralized authority which can call famines or plenty, depression or opulence, adversity or prosperity as if by invoking a magical incantation. That is why modern conditions have necessitated this additional artificial mutual support called Insurance.

India has doubtless made rapid strides in this new field as in several other new fields created by the modern

conditions but its progress is as yet nothing compared even to a country like Japan which has an Insurance of 1200 crores for four crores of population while India has only 200 crores for 35 crores of population. And after all, the Japanese are not widely different from the Indians. It does not, therefore, require much imagination to be able to see that from whatever view point you may emphasise, the plea for wide interest in and attention to problems of Insurance is unchallengeable.

Insurance conferences have lately been becoming more frequent than conferences relating to allied branches of administration or service — such as Banking and amongst them, there are three distinct sub-varieties of conferences —those of Insurance Companies as a whole, those of Insurance policy holders and those of Insurance agents. That each of these groups requires to organise its resources and its strength is not a matter ultimately to be commended though in the initial stages it has become inevitable. Our aim must rather be to coordinate the interests of the company, the agent, and the policyholder or in other words, the shareholder, the agent and the policyholder. These are the three beams upon which the edifice of Insurance is built. In the earlier stages of self-consciousness, we are apt to be overpowered by a sense of individual interest as amongst these three entities, but little experience would reveal the simple fact that all the three constitute the basis of the structure and that they are not independent factors but are factors inter-dependent upon one another. When this view is better appreciated and more widely recognized the necessity for these separate organizations will cease and a composite gathering of the Insurance - minded public will come into existence the object of which shall be to co-ordinate the interests of the component factors and evolve a united strength from out of the whole. Of these three factors, the agent, it will be admitted, is the one and only active constituent upon whose energy, initiative and integrity, the rise and progress of the Insurance Company is destined to depend. An Insurance proponent is a layman who does not understand the complexities of this technical subject. He is often like the thousand and one householders, who would require a lawyer to guide him in affairs, a doctor to direct him in regard to his health, an engineer to help him construct his house, and a priest to minister to his spiritual needs. Even so, he needs the services of the Insurance agent who combines in himself, the duties of lawyer, doctor, engineer and priest. The agent would judge the tables before the proponent with a legal instinct, appraise the life with a medical eye, construct a plan like a true engineer and for the rest remain the care-taker of the proponent who has become an applicant and policyholder in due course, throughout the currency of the policy. There is, therefore, neither prejudice nor partiality nor exaggeration in accounting the agent the true representative of the policyholder. In Insurance business, these policyholders do not come in of themselves, nor is it safe that they should so come in. There are the agents who canvass business and examine the conditions of policy beforehand. For one thing, every intending policyholder does not know what kind of policy would suit his circumstances. An agent is necessary in order to appraise the life apart from the medical examination. Thus the agent safeguards the interests of the Company as much as he does those of the policyholder and he is an integral part of the Company from the beginning to the end. The agent is the person to whom the Company looks for the introduction of business, for the preliminary selection of policy, for the

negotiation of terms of alteration in the plan asked, for the collection of the first and renewal premia, for the prevention of lapses, for the revival of policies in case of lapse, for the production of age proof, for advising in case of loans, surrenders and paidup policies and finally for helping in the recovery of the claims on death or efflux of time.

It is but right to associate the agents with the Company as essential components of its organization, not merely as accidental intermediaries doing business now here, now there and now elsewhere. Accordingly in the new type of venture suggested, they must be assigned a position in the Company coordinate with that of policyholders and be given adequate representation on the Board of Directors. This novel departure may strike the superficial critics as odd, but a little deeper examination would at once reveal the marked advantages it carries. So often the agents are interested in canvassing new business not in consolidating old business which may have lapsed. They doubtless receive a certain commission on renewal premia but that is insignificant compared with that they receive on new business – not that they neglect or ignore collection of renewal premia or revival of lapsed business, but that in the stress of circumstances and in the anxiety to fulfil the terms of their contracts, they have little time for the former as against the latter. And when their first year commission is sought to be distributed over the first two or even three years, they are apt to compare their new terms with the handsome terms of the officers of the Company. But in the new organization they are made to cultivate a new angle of vision and are not allowed to become the prey of what we may call a kind of inferiority complex. The Company is theirs as much as of the policyholders. The profits of the Company would accrue to them also as to the policyholders. There are no shareholders who claim monopoly of interest merely by reason of their financial contribution, nor need the agents feel that they are a set of indentured labourers who can neither get decent terms after their heart nor change their masters and their scene and centre of labours. They can't get the second because they themselves consider the known devil better than the unknown, and too they have built up after years of labour renewal commissions which they stand to lose by change of masters. The position of the agent has been more aptly compared to that — by no means small section—of the Hindu wives that are ill-treated, who can neither divorce their tyrannical husbands nor enjoy a life of peace and contentment with them. All these considerations prove how advantageous it is to make the agents not birds of passage and of prey, but the inhabitants of a house, the natives of the soil, the part-owners of a business--men really who have an intimate and inalienable interest in the growth and prosperity of the Companies to which they attach themselves.

It is also likely that this new experiment may be considered by some premature. This can appropriately be said in regard to all experiments. But if there is truth in the hypothesis advanced in these paragraphs, we should have no hesitation in working them out into a theory and encompassing arrangements which would bring the new experiment within the four corners of recognised practice. An experiment with Truth runs no hazards or risks beyond the adverse criticism of an uniformed section of the public whom, however, it is our duty to educate on new lines. One ounce of business on these lines and according to these principles is much better than a ton of propaganda or tons more of criticism

and we earnestly hope that this experiment with such a new constitution will ensure a continued flow of honest and efficient business to the Company without nursing a grievance in any class of people by whose labours it is built up. These principles are, indeed, not altogether new to the civilised world. In the domain of co-operation we have them at work. In a Land Mortgage Bank on the Continent, there are no financing shareholders; there are only borrower members, who pool their credit and evolve cash. In a true Central Bank there is no place for individual shareholders. The credit societies themselves own the business. And all these limit the dividends they can appropriate within a range of 9 to 6 percent. Even the Reserve Bank has limited dividends to 5 per cent. Fortunately with the new venture there need be no such limitation, because there would be no financing shareholders whose existence introduces an element of competition between the agents and the policy-holders and themselves. A new venture such as the one visualised here is calculated to work with a single eye to the safe-guarding of the interests of the policy-holders and the well-being of the agents.

THE AGENT.

We have described how the Edifice of Insurance stands on three beams of which one is the Agent, and it does not require much of imagination to discern the fact that the safety and soundness of Insurance business rests wholly on and is strictly proportionate to the soundness of the agent's character and the stability of his position. In the first place the agent cannot discover himself any more than the lawyer, the doctor or the teacher. People gravitate into law by inertia, into pedagogy as the last resort and into insurance by accident. A glowing picture is drawn of his prosperity and a smart organizer discovers his men more readily than the recruiting officer finds his army recruits. But the agent suffers under two disabilities. He starts with the idea of getting some money into his empty pockets at once and then begins to look out for another profession. Scores, if not hundreds, of agents have thus given up their profession in their very probation. They have 'cheated' – perhaps unwittingly – perhaps inevitably. Their first two or three shots have missed. The Organizer has picked his seed well but not sown it aright. He must himself canvass business and make the agent believe that it is his (agent's) own persuasion that has secured it. He must further yield up the fruits of such business to the young probationer. Where this is done, the sight of business and of commission readily canvassed and secured puts heart into the despondent agent. He develops a feeling of confidence which begets hope. Hope engenders effort and effort is crowned with success. All this is the progressive course of a successful agent. But then, when success is in sight, the agent begins to locate himself. He asks himself and his Organizer and his Company the question "Whence am I and whither am I?" The latter is an intriguing question. He cannot get the full answer or even the right one. He is fed on high prospects which prove tantalizing. Renewal commission for years is in sight but fades away like the waters of the mirage. The Organizer who has angled for his services turns his attention to new recruits, the old ones being caught up in the machinery beyond all possibility of escape in a bruised state. The Company had patted him on the back as the mother-in-law would the freshly arrived daughter-in-law, but soon the silken glove of patting palm reveals the mailed fist within—indemnity charges, lapses, failure to put in recurring business,

this, that and the other grow like the compound interest in the accounts of the Sowcar, or the legal expenses in the lawyers's books or the medicine and injection bills of the doctor and in the end leave an empty purse, a despondent heart to the poor agent. He is in a fix not able to change his Company, for it is no use changing horse in the stream. And too, the known devil is better than the unknown. Nevertheless he is drawn to some other Company which offers better terms and promises to make him a Craesus, handsome pay and city allowance, a motor car with petrol oil, one set of new tyres every year, one spray paint, with the pay of the chaffeur and the cleaner or three annas a mile consolidated. The prospect is alluring. The agent's status is at once raised. He becomes *Persona Grata* in the city and hobnobs with men having cars, a higher order of society. In the cosmopolitan clubs, he walks upstairs straight and chats with judges and lawyers on equal terms, discusses the politics and the scandals of the day and returns after incurring a heavy bill for bridge and billiards and may be *bar*. Congressmen are after him for a subscription. He is signatory to a joint request to the Sheriff for a memorial meeting. Having signed the visitor's book at the Government House Gate, he is invited to levies and dinners. Cards, entertainments, dress, suits and what not exhaust his purse. The medical bills alone constitute a formidable item of expenditure. The Company's money rolling in his hand begins to be touched. And touching the untouchable only pollutes. One pollution leads to another. Cash book becomes incorrect or incomplete and suspense account figures are higher than those in the day book. One day, months after the game has begun, down comes the auditor like a wolf on the fold. Civil and criminal proceedings are threatened, money must be made good first and then the prosecution has to be stayed. The parents are afraid of the situation. Property is sold, motor car is mortgaged, and soon the agent who was till yesterday a Branch Secretary with an army of organizers, agents and sub-agents receiving amounts of bills as yet unpassed, advances unauthorised, becomes a bankrupt alike in purpose and prestige. The Company is not wholly responsible for this, nor is the poor agent. Unauthorized expenditure has been condoned for a time by the Head Office which has encouraged the poor devil to incur more of it because unless the agents are paid, business will not flow; unless business flows, his very position is jeopardised, but frequent warnings at last stay the hand of the middle man and staying of payments also means stay of business. Then the Head Office turns over the figures in the accounts and begins to debit, debit and debit. The security deposit is exhausted by the first adjustments, the motor for the next, and threat of prosecution completes the rest of recoupment. It is not thus that the agent should have set about this business. He has lost all for he wanted to try short-cuts to eminence as well as prosperity. They cannot be had thus. The prudent agent would not think of the pomp and circumstance in the immediate — not of the bedecked office and the belted peon, not of the glittering car and glowing preferments, but of steady work, slow progress, stable position and standing prospects. To this end the agent must cease to make himself an object of competition between rival claimant Companies, but one that can with deliberation and balance pick and choose his field of service. What will be his position immediately?—not very attractive,—no, not a single profession in the world starts the hard struggle in life with a silver spoon in the mouth or a golden cup in the hand. He has to build up

his career which like the Hindu homes,–however unprepossessing it may look–becomes more roomy, better lighted and more commodious as one enters into it deeper and deeper. The business is a really good one which takes you from small beginnings to large benefits and gives you a guarantee of their abiding character. As things stand, attractive terms offered by adventurous organizers draw honest and simple-minded agents from a safe place to a risky one and ere-long place him in unenviable and embarassing situations, in repeated debits, betray them into an obligatory sale of ancestral properties in order to extricate themselves from the clutches of their masters and the coils woven round themselves by their own hands.

The question of new business and old, lapses and revival, first year premia and renewal commissions, immediate prospects as against lasting benefits—all these are inextricably combined with the issues confronting an agent in the choice of his field of business. Let every agent remember that his toil in the field of Insurance is exactly like the toil of the farmer engaged in "wet" cultivation. The task is hard and the return paltry in the beginning. Time and patience alone bring the reward in plenty. What the agent should mind is not the 60 or 75 per cent commission offered on first year's business, nor even the rate of commission allowed on renewal premia but the permanence of the latter. Are there any evasive and vexatious conditions, any mental reservations, ambiguous phrases or equivocal clauses in the terms of appointment? What are the antecedents of the Company whose service he seeks? How does it propose to settle disputes inevitable in all business transactions? Is the agent treated by the Company on terms of equality and allowed the choice of arbitration or driven to court with the alternative of being left to suffer in sorrow and silence? Above all, is the renewal commission made payable irrespective of life or death of the agent? Actuaries tell us that in calculations of premia, renewal commission forms a necessary fraction of the figures representing premia. How then can its payment be evaded—whether it be on the ground of the agent's death, or his inability to introduce fresh business so long as he is not working in some other company during the term of his contract. Finally, are the contracts renewable every year or is there an element of permanence about them? These are the factors that claim consideration at the hands of agents. What really avails the agent is not the first year commission which like the biggest tree that is blown off by the gale, is swept away and even overspent in the active period of man's life; what avails him is the renewal commission which stands him in good stead in the evening of his life. A profession that saps the energy of youth and middle age and leaves the employee adrift in the feebleness of his advancing years, is not far removed from that of the brothel keeper who gathers the youth and beauty of the age and turns it adrift on society to beg when both have begun to fade. The agent's profession rather should be likened to Government service that provides for the evening of life and is even better than that, provided the grant of renewal commission is free from evasive and vexatious conditions. Government service earns a pension after 30 years' slaving, which may not last 30 months. But Insurance agency guarantees after a service of one year a pension for 20 years through renewal commission, which has the knack of adding to itself as years roll on. Only it must be straight deal all round to effectuate such abiding results.

"Is your word as good as a bond? Do you mean what you say and will you do what you mean?" If the agent is satisfied that any Company can answer these two questions in the affirmative, then he can entrust his future to such a concern on the principle that small beginnings lead to great ends.

There are numerous aspects of Insurance which may more appropriately be considered at a general conference of Insurance Companies, rather than at a conference such as this — which is a conference of Agents. At such a conference it is much better to concentrate upon the position and prospects of the agent and examine the various phases of the subject. A somewhat revolutionary thought occurs to me in this connection. Why should agents be attached to and ear-marked for particular Insurance Companies? May we not elevate the trade of Insurance into a profession, may we not create a learned profession of Insurance agents who are not canvassing for this Company or that, anymore than a vakil or doctor serves this client or that patient. All clients and all patients are equally welcome at their doors. The vakil acquires a qualification, so does the doctor. They obtain sanads or diplomas which entitle them to practise their respective profession. They choose their courts or countryside and serve their constituents. They can change their clients, their courts and their scenes of labour. Can we not aim at bringing into existence a responsible class of Life Insurance Agents who are duly certified on proof of possession of certain qualifications and experience and knowledge to work—shall we not say, to practise — as Insurance agents? There must be an all India Board of Insurance corresponding to an all India Institute of Bankers, who would prescribe the curriculum of studies, hold the examinations, and confer degrees or grant diplomas. A course of practical training would appropriately form part of the equipment and just as senior lawyers are empowered to receive apprentices, so may senior agents be authorised to receive Insurance probationers and a card may be granted to the diplomates after their practical training is completed. This card would be a valuable one regulating admission into the profession and making possible the exercise of that control over the profession which we are helping to create. It is not conceivable that a class of unattached Life Insurance agents should be created who owe no responsibility to any organized body and would submit to no disciplines of any kind. Privileges and responsibilities constitute everywhere in the world the bilateral aspects of the inter-relations between the parties concerned, and neither may be coveted without the other. When such a healthy organization is arranged and takes root, much of the present unhealthiness in competition, mudslinging, mutability of loyalties will disappear. The idea that is adumbrated here is presented in its crudest form and if it is taken up by more experienced men and by Companies of standing, it may be fashioned into shape and divested of its angularities and acerbities. Our ambition and aim are clear — namely that the Insurance agent should be a factor with a deep and abiding interest in his profession and charged with a sense of due responsibility in the field of his labours. We have dwelt at length upon the need to consolidate the foundations of Insurance because we need to bring into existence a body of earnest men who will be not merely professional men but public men engaged in reconstructing the National edifice. Insurance is not a depressed class mission but a department of State, a social service, an essential factor of the economic life of the country. It is a national utility

service. It cannot be the concern of a capitalist here or an adventurer there. It must be the prime concern of the State so that its inexhaustible resources may be diverted once again along channel of National beneficence. The problem of rural indebtedness on the one hand and of the public debt of the Nation on the other cannot be suitably or completely solved without pressing into service the mighty resources of Insurance. Supposing you bottle up all the vapors that emanate from the radiation of heat playing upon the waters of the sea, where would you get your rains and your monsoons, your rivers and water works. The waters of the sea evaporate and form clouds, the clouds condense and yield rains which would feed the rivers and enrich the ocean. This circulation of natural resources is kept up. So must the circulation of money through Banking and Insurance. Half the depression of the present day is justly attributed to the timid and conservative policy of Bankers and money lenders, who have either driven out money from their coffers or sat tight on their money-bags. This has restricted circulations and embarrassed the economic life of the nation. The Insurance world as well has a great part to play, in this economic reconstruction. To-day the Insurance Companies can help to wipe out the indebtedness of the poor ryots and adjust the National debt of the country. If such a noble result should ensue, we could not be too careful about laying well and truly the foundations of this national service.

The National Indian Life Insurance Co., Ltd.

MANAGING AGENTS:

MARTIN AND CO.

12, Mission Row, CALCUTTA.

PRESS OPINIONS

The Statesman

The National Indian Life Insurance Co., Ltd., was established in Calcutta in 1907 and has all along been under the Managing Agency of Messrs. Martin & Co. It has never claimed to offer the cheapest premium rates in the market or made other *ad captandum* appeal to attract a great volume of business, but has progressed on the lines of transacting sound business at reasonable cost and inspiring confidence through its connexion with one of the largest and most successful business firms in India, combined with an influential Board of Directors to guide the Company's investment policy and confine the acceptance of risks as far as possible to lives of a good class. This policy of caution made progress somewhat slow for many years, but the Company has grown steadily into a strong position among the best Indian Offices and can look forward with full confidence to a prosperous future.

12th June, 1935.

Indian Finance

The plan of heavier progress, started in right earnest three years ago, has steadily gathered momentum; and in every way and by every criterion, the record of growth as disclosed in the 1935 accounts of the National Indian Life Insurance Company (Managing Agents: Martin & Co.) is gratifying consistent with Martin & Co.'s traditions of prudent finance and scientific growth. The Company has carefully achieved its gains and shrewdly consolidated them, with the result that the balance sheet of the National Indian makes clean and excellent showing. It will be seen that the National Indian has sought to combine prudence with enterprise so as to ensure that progress is more rapid but healthy all the times.

30th May, 1936.

Commercial Gazette

The National Indian Life Insurance Company Limited, at the helm of whose affairs are some of the most distinguished businessmen and eminent public men of the province, is continually showing very commendable progress. It is indeed one of the very few Indian companies which can claim to rest its reputation in a very considerable degree on sound insurance practice. Ever since its foundation it has never evinced any unseemly or feverish anxiety for pushing its business to giddy and spectacular heights. What it has always aimed at is steady and stable business. Ample proof of this is evidenced by the scrupulous care and caution that the Company exercises in the selection of lives as also from their constant endeavours to invest their funds in such a manner as ensures the maximum possible stability.

15th June, 1936.

Amrita Bazar Patrika

Established in 1907 under the auspices of the well-known firm of Messrs. Martin & Company, the National Indian claims a

place to-day in the front rank of Indian Life Offices. The association of such well-known and respected names as Maharaja Bahadur Sir P. C. Tagore, Kt., Sir Darcy Lindsay, Kt., C. B. E, Dr. Sir Nil Ratan Sircar, Kt., M. A., M. D., L. L, D., D. C. L. (Oxon) and Mr. Syama Prasad Mookerjee, M.A., B.L., Bar-at-law, M. L. C., as Directors of the Company, is a sufficient guarantee to the Indian insuring public as to the safety of its resources and the soundness on which the Company is run and should inspire confidence in its affairs.

4th August, 1935.

Advance

NATIONAL INDIAN LIFE INSURANCE Co., Ltd.

We are pleased to find that the Company continues to produce extremely good results and an examination of the accounts reveals not only the successful trading during the year but a strong financial position of this organization. With Messrs. Martin & Co. as its Managing Agents and an influential Board of Directors including such well-known figures as Maharaja Bahadur Sir Prodyot Coomar Tagore, Kt, Dr. Sir Nil Ratan Sircar, M.A., M.D., Mr. Syama Prasad Mookerjee, M.A., B.L., Bar-at-Law, M.L.C., Vice - Chancellor of the Calcutta University and Sir Darcy Lindsay, we have no doubt that this sound Company will make satisfactory progress in future.

13th June 1936.

Indian Policyholders' Review

National Indian has come up into the lime-light to-day by virtue of its impregnable position financially.

The National Indian, unlike older institutions, has adopted very liberal policy conditions consistent with safety and sound insurance principles so much so the management can be said to have had the utmost consideration for its policyholders than for its shareholders.

This is the only Company which has adopted the Non-Forfeiture principle of the National Mutual Life Association of Australasia, which has the reputation of being the only liberal institution in the world. The Company grants also very liberal surrender values, including the first year's premium, and it can be said again that this is the only Indian institution that does this after the Canadian Life Offices.

September, 1935.

Insurance World

The "National Indian" is one of Bengal's oldest Insurance Companies. Always shy of the spectacular, the goal, the "National Indian" set before itself, was steady and stable progress, which under the guidance of a most distinguished and influential directorate, it has achieved in no mean measure.

July, 1935.

The Whip

Established in 1907, the National Indian Life Insurance Co., Ltd, of Calcutta claims a place to-day in the front rank of Indian Life Offices by virtue of its intrinsic merits though not by the volume of its new business procured every year or business in force. It is essentially a Company where all the canons of life assurance are strictly respected and followed and an honesty of purpose and a desire for sincere service permeates and pervades its entire business outlook. Messrs. Martin & Co., its Managing Agents, are a firm of longstanding and wide reputation. No wonder, therefore, that the Company stands to-day on an unassailable bed-rock of financial solidarity and enjoys a blissful atmosphere of internal purity and external popularity.

24th June, 1935.

Insurance Examiner

Started in 1907 under the Managing Agency of Messrs. Martin & Co., the National Indian has never cared to hanker after

big business figures, and has preferred all along to cater for sound lives. Quality rather than quantity, it seems, has been the underlying principle in all the transactions of the Company, and managed as it is by the reputed firm of Martins, it has inspired confidence throughout the country There is an influential Board of Directors, two of whom are the nominees of the policy-holders to safeguard their interests and the investment policy of the National Indian is stated to be above any criticism.

July, 1935.

The Insurance Review

The "National Indian" is one of the few companies to work on conservative and sound lines. The shrewd talent and the business experience of its large and influential Directorate has been responsible for the steady and strong position of the Company. And to-day the Company faces a brighter future.

8th July, 1935.

Young Ceylon

Established in 1907, The National Indian Life Insurance Company Limited, has within the short period of 28 years attained the front rank in financial strength and has gained a high reputation for honesty of purpose and sincere service.

July, 1935.

The Pioneer

The National Indian Life Insurance Company is one of the sound Indian Life Offices. The Company was established in 1907 and has a strong Board of influential Directors. The Company is under the Managing Agency of the firm of Messrs. Martin & Co. On account of the extremely cautious policy pursued, the volume of the business written and the life fund maintained suffer by comparison with some of the life offices started contemporaneously with it.

8th November, 1935.

Ananda Bazar Patrika

Though the National Indian is a medium-sized Company, it is based on a very sound foundation. There is no doubt that the valuation has been conducted on a very stringent basis.

7th June, 1936.

Babosha and Banijya

We have received a copy of the balance sheet and report of the National Indian Life Insurance Company, Limited, for 1935. Messrs. Martin & Co. are the Managing Agents of this Company. We are glad to find from the balance sheet that the Company is making good progress. In the year under review not only has business increased but the Company has further consolidated its position. The Company gives full details in its balance sheet and has been able to preserve a sound balance in its investment.

June, 1936.

Selection of Lives

By Mr. AUSTINE D. REILY

Over a period of years selection changes. Life insurance companies to-day are accepting many groups of risks considered uninsurable many years ago. This is due not only to more exact knowledge of mortality statistics, but also to improvement in general mortality because of better health and hygienic conditions and improvement in medical service throughout the nation. So, even though a general liberalization is apparent, the officers of a life insurance company charged with the selection of its risks realize that they must preserve underwriting balance which is vital to its success.

Now the question arises as to whether this underwriting balance should shift with the times, either to one side or the other, either become more liberal or more strict in its selection practice.

Let us first consider the question of increased liability.

In all periods of financial stress and depression, all life insurance companies experience an adverse selection that they are powerless to counteract. This is due to the high lapse rate which they all experience. Naturally, it is the good risks that lapse and surrender their policies. Consequently, the underwriting balance is being upset without any changed action on the company's part. In making sanitary surveys it is noticed that the prevalence of water-borne disease rises during arid periods due to concentration of bacteria. This in reduced measure is what goes on in the mass of a life insurance company's risks during periods of high lapse rate.

The ratio of actual to expected mortality of practically all prominent companies in the United States has materially risen during the past three years, and while the increased lapse rate is undoubtedly one of the contributing factors, a large part of the rise is due to conditions directly attributable to the financial depression. Of these the outstanding factor is the increased suicide rate. In many instances this cause of death alone has been sufficient to change a relatively favourable mortality into a relatively unfavourable one, as compared with previous years. During these years, however, the first year mortality of this company has continued to be exceptionally favourable, which has been a very helpful factor. Consequently, to abandon our balanced underwriting and take everything, and thus invite a high early mortality, would be to pile Pelion upon Ossa and Ossa on Olympus, a proceeding likely to be rewarded by a thunderbolt from Jove.

No Stricter Selection: On the other hand, should selection be stricter and less liberal in times like the present than during ordinary periods? To this question also the answer must be "No." The largest mortality profit of a life insurance company is earned during the select period which is estimated to last for about seven years following examination. The larger the inflow of newly examined business there is, therefore, the greater the mortality profit. It behoves the underwriter then to salvage every bit of good business he can out of the cases presented, and this is doubly necessary when the volume of new business is under nor-

mal and the lapse ratio is above normal.

In the preceding statements I have tried to show why it is vitally necessary for the official charged with the duty of selection to pursue the even tenor of his underwriting way in hard times as in good times. It must be admitted, however, that in times like these there are influences that make it appear as though selection were more rigid than usual, although such is not the case.

A few weeks ago I received a letter from a gentleman who holds the same position in a fine Eastern company that I do in our company. He stated that he was about to start on a tour of visits to his company's agencies and that he had been receiving numerous complaints that his company had become more rigid in its selection. He said he was positive that there had been no change in his company's selection practice, and was trying to ascertain from other companies whether they were receiving the same complaints and were conscious of any changes in practice.

An analysis of the situation would seem clearly to indicate the reason for this view. There is a portion of the new business received by all companies that is composed of doubtful risks; applicants who have been rejected or rated by other companies or who know themselves to be impaired lives. The number of such risks is practically constant in good times as in hard, and when new business is received in decreased volume the proportion of such risks to the whole is increased. The correspondent from the other company that I have just mentioned sent me his declined percentage for several years, and its slight rise during the last two years was practically identical with our own. Again, the aspect of certain groups of risks has changed materially One such group is that in which the cases present a financial question. As you know, many such, while perfectly insurable several years ago, have to be limited in amount to-day. It is my intention to discuss this group more in detail later and merely mention it in passing here.

Another matter with respect to selection that I wish to touch on briefly is acceptance by one company after declination by another. This, of course, does occur. Differences of opinion will exist as long as life insurance exists or horse racing. The point I wish to make is that the agent is always aware of acceptance by another company after declination by his, and very often unaware that the risk he presents has been recently declined by another company.

The Hottest Spot: We now approach what is undoubtedly the hottest spot in life insurance selection of the present time — selection against over-coverage. It has been known for many years that over-covered lives were bad risks, but the fact has never been borne in upon us more emphatically than during the past few years. Literally thousands of risks that have been insured by all the companies in United States on a conservative financial basis have become over-insured by shrinkage of assets and income and it is undeniable that in the process these risks have returned a very high mortality.

These conditions have undoubtedly created a feeling of unrest where the selection of large risks is concerned. I once heard a prominent official of a large company warn an assembly of under-writers against getting gun-shy on large risks. That is an opinion in which we in The Mutual Life heartily concur. The conditions which made so many of our large risks over-insured

could no more be selected against an epidemic of influenza.

Nevertheless, articles which have appeared in the insurance press, together with the changed financial aspect of risks that have been presented, causing stricter decisions than had been made on the same cases, previously, have produced an impression in some quarters that we were stricter in our financial selection formerly. Nothing could be further from the truth. Our standards, which we use when we analyse a case, our methods in arriving at a decision, and the amount of insurance which we will issue on a given data of facts, have not altered one iota since 1928. If change there has been, it is the risks that have changed, not our method.

Over-Insurance: Perhaps it will clarify the matter somewhat if you review in some detail the questions that make up this particular field of selection. Why is over-insurance unfavourable? What constitutes over-insurance and what means are adopted to select against it?

First—Why is an over-insured risk an unfavourable risk?

"Are you afraid this man will commit suicide?" is a question asked us more frequently than perhaps any other. Well, yes, we are afraid of suicide but it is not by any means all we are afraid of. I do not intend any long discussion of suicide because it is the obvious hazard and also because it is not the major one. There is however, one statement often made to us by agents and managers that needs comment: This man is not the suicide type. In the last few years we have critically analysed several hundred suicide claims, and barring a certain few where mental disease was clearly indicated in the family or personal history, I can positively assure you there is no such thing as a suicide type. Suicides come from all types and kinds, and the light-hearted, happy-go-lucky kind is just as apt to do it as any other.

The factor that has the greatest influence in making the group of over-insured lives unfavourable is adverse selection, both before and after acceptance. Adverse selection before acceptance usually involves knowledge on the part of an applicant of some condition that may not be discoverable on examination or inspection. Naturally, such cases do not occur in any great numbers but they do occur and help to make the over-insured group unfavourable as they are usually of large size and result in very early deaths.

Adverse Selection After Acceptance: The principal factor, however, which makes this group unfavourable is the adverse selection after acceptance. This in simple language means that in general two things happen to an over-insured risk; it either lapses or turns bad. Consequently no matter how carefully you select your risks from the standpoint of health, habits and moral character, if you permit a definitely over-insured group to be placed upon the books, this group will start to turn bad immediately. In other words, no matter how good the group was when you took it, it cannot remain so. The poisoning process will start at once. This is the main cause for bad mortality in an over-insured group.

There being no question as to the adverse character of over-insured lives, the question naturally arises, "What constitutes over insurance?"

For the past several years writers on the subject have suggested and in some instances even urged the adoption of various rules to limit the amount of insurance which a company shall issue on a given risk. The Mutual Life does not feel that this branch of selection

can be handled by rule. The various cases submitted vary too much in all their characteristics for any rule to apply and the only way they can be handled is by thorough analysis and individual selection.

A Workable Formula: While none of the various rules proposed has been adopted for even limited use by this company there has been one rule proposed which seems to aim more directly at the root of the matter. This rule takes a certain proportion of the risk's income, which varies with the size of income, but the case of the larger incomes is 60 per cent and limits the amount of insurance to the cost of an annuity at this age paying that proportionate amount. If this formula be used, not as a rule, but as a method of orderly mental approach to a thorough analysis of the case, it has much to recommend it.

In analysing any problem most men need a starting point, and this formula gives them at least a logical one. It makes a direct effort to assess the life value of a risk to his natural beneficiaries which is after all what we are aiming at. It lends itself readily to individual selection in that careful study of the risk's characteristics, mode of life, general character, etc., may lead the underwriter to increase or diminish the proportion of income factor which is the root of the formula. While open to some criticism this method is far superior to the others proposed which are in the main arbitrary rules-of-thumb and not based on any logical premise. It is used to a certain small extent in our own office, in that it designates the point at which an underwriter of limited authority must refer a case to his superior for thorough study and analysis.

If you will examine these various rules carefully, you will find that the amounts regarded as limits under each are fairly similar, which indicates that underwriting opinion as to the danger mark of over-insurance has crystalized after many years of experience and observation.

Financial Limitations in Amount of Insurance: In this rapid analysis of the situation I have only considered those cases in which the problem turned on the question of earned or business income. In the case of personal insurance the men whose principal means are invested in their business are the ones over whom argument arises in the majority of instances, and the only criteria possible are the incomes derived from their businesses.

It is not possible in this limited time thoroughly to review every phase of the question of financial limitations of amounts of insurance. I might just mention the fact that in case of applicants of considerable personal wealth whose income comes from the proceeds of invested funds, conservative practice requires the total insurance coverage to stop considerably short of the net worth.

It must always be borne in mind that limits of insurance that can be offered for financial reasons are automatically reduced when there is another impairment present. It has been found doubly dangerous to approach too nearly the danger mark of over-insurance when the medical decision is also close, or where there is a question of moral hazard, habits, etc. It has become an axiom in life insurance underwriting that multiple impairments have a cumulative effect upon mortality, even though each taken by itself might not prevent issue.

Creditor Insurance Group: There is another group of cases which times like the present bring up in increased

numbers, and which the underwriting practice is very imperfectly understood. This is the creditor insurance group. Superficially, it would appear that insurance on a debtor in favour of his creditor is a perfectly proper insurable interest, and in fact a necessity, and this is so in many instances.

A number of years ago the company I represent took its experience in the creditor insurance group and found the mortality to be exceedingly unfavourable. After critical analysis of all claims certain selection practices were adopted and since that time the mortality of the class has steadily improved. These practices involve the rigid refusal of insurance for the protection of dead debts.

Dead debts are not only those where the creditor has no chance to collect but also those where the chance of payment comes through no effort of the debtor. The enormous shrinkage in the value of securities, real estate etc., has produced many such debts on which life insurance coverage has been sought. Creditors, banks and individuals find themselves holding property as security, the value of which has shrunk far below the amount of the debt. In a majority of cases there is no chance of the debtor supplying the deficiency. The only chance the creditor has of coming out whole is through the rise in value of the property held as security, or through the death of the debtor, should insurance be obtained. These are in effect gambling contracts and a group of gambling contracts has no chance to return a good mortality by reason of the adverse selection influences as mentioned in speaking of over-insurance, only intensified. These cases, therefore, need exceedingly careful selection and cannot be accepted unless in can be established that the debt is live and going.

— *The Eastern Underwriter.*
(The Peace-Guardian).

Psychology in Salesmanship

The use of psychology in salesmanship is becoming a more important factor every day but a salesman to use it properly must have a certain knowledge of human nature in order to know when, where and how to apply the right psychology.

What is psychology in relation and as applied to selling? Nothing more or less than good common sense, to judge your prospect. And in order to judge human nature, a person necessarily must have made some study of human nature.

There are certain other essentials that enter into the proper application of psychology to selling: personality, conviction and the foresight to know when to stop or when to continue talking. Many a sale has been lost by too long talk and many a sale has been lost by the salesman running out of talk.

Gone in a Flash

No doubt, more salesmen would and could properly aid psychology to their efforts in selling if they would concentrate more on their efforts and have the foresight to know when the psychological moment arrived. That is the time when a sale is made or lost, as the old saying "opportunity knocks but once." The psychological moment is there and is gone in a flash and it is up to the live, wide-awake salesman to know the moment it arrives and to take advantage of it.

I recall to mind an instance where a salesman was demonstrating a type-

writer machine to a live prospect, a man who was in the market for a typewriter Machine. The salesman gave him his regular line of selling talk and the customer, being in the mood to buy, listened very attentively and in fact was a regular "yes" man. He did not put up any argument whatever. The salesman talked on and on. After he had delivered his regular sales talk, he started back over it again and talked on and on until finally he simply ran out of talk and he got to a point where all he could say was, "Don't you think that's a fine machine? Isn't it a beauty?" The prospect was saying, "yes" waiting to put his name on the dotted line because he wanted to buy a machine but the salesman instead of selling him the machine was waiting for the customer to say he would take it. The salesman did not recognize the psychological moment when it arrived and he did not sell this man a machine but one of his competitors came along a few days after and sold him. The man told him how the competitor's salesman had failed.

Let him Talk

Usually a man has some hobby and the salesman should discover what the prospect's particular hobby is, whether it be criket, tennis, dogs, fishing, stamps or something else. He should spend some time talking to the prospect along that particular line and if Mr. Prospect wants to do the talking, which as a rule he does when especially interested about any one particular thing, let him talk. I know of no better way that a salesman can get in the good graces of a prospect than to encourage him in talking along the lines of his pet hobby or to let the prospect do as much talking as he wants to without interruption because he will finally run out of talk and the conversation will then drift around to the salesman's line. In most instances it will be brought around by the prospect himself.

I know of one instance where a salesman called on a prospect whose hobby was dogs and sat practically all day, listening to the prospect talk about dogs but toward the end of the afternoon he gradually shifted the conversation around and closed him for a nice order.

Fat Men and Motor cars

There are many ways where psychology can be applied. Take for instance the fat man who wants a car. The salesman who waited on him, was an old experienced man and had been in the habit of using psychology in selling. He would immediately find out from the prospect what kind of a car he wanted, how many were in the man's family, if he was married. He would get an idea as to what the car was to be used for and then would attempt to sell the man the car which would be best for his needs. After he had found out from the prospect that he was a married man with two children, he showed him a particular car, pointing out all of the advantages and finally said "Climb up in the driver's seat and sit behind the wheel and see how comfortable you are. That car is just made for a prosperous looking man like you." You will see that instead of using the terms, large or fat, he used the word prosperous, which is often applied to corpulent men. There is no doubt that this one little phrase had a lot to do with the closing of this sale.

There are many other cases that I could cite but these should be enough to demonstrate that psychology is a big factor in selling if the salesman knows something of human nature and how, when the psychological moment arrives, to properly apply the psychology.

(The Business Friend.)

Menace of Foreign Competition

Indian Life Business

There is, perhaps, no sphere of activity in India in which our countrymen have made so much progress as in life insurance. It may be said that we have safely passed the stage of pioneering and have proved our worth beyond any manner of doubt. To my mind, our success is due in large measure, to a realisation of the social value of life insurance and of its practical worth in national economic regeneration.

One of the chief factors that stand in the way of an adequate development of Indian Life Insurance business is foreign competition. As in other spheres of activity so in life insurance foreign companies have the advantage in being first on the field and having during that time expanded their business, accumulated funds from trading in their own countries and altogether so entrenched themselves as to make it extremely difficult for us, arriving later, to compete. Not only so but an unwarranted distinction is made between them and indigenous companies by Government in that they are not called upon to submit the same returns nor to give them any deposit.

Most foreign companies also are of a composite character combining life and other insurance, while the majority of our companies are only life companies. There also the foreign companies have the advantage. The problem of meeting this competition is no new feature. It has been with us all along and the figures of the proportion of business show to what a great extent we have succeeded so far. This is certainly encouraging but we must realise that as we progress, competition becomes more and more severe, with the result that we are called upon to redouble our efforts and strengthen our methods. Let me assure you that at once the greatest advantage to foreign companies and the greatest hindrance to indigenous companies is found in the acute internal competition among the latter. We have to learn in much greater degree the lesson of combined action. We must combine to meet a common menace. Some of our companies leave nothing to be desired from the point of view of security and efficient organisation, but it profits them little in the long run to enter into a cut-throat competition with indigenous rivals or instead of putting forward their own merits to denounce their rivals. The point is that such methods spoil the confidence of the insurable public and as insurance is ultimately a matter of confidence the range of business for all indigenous companies becomes restricted where they ought to have expanded. We all suffer and the foreign companies steal a march on us.

Unexplored Field

For the same reason, I strongly deprecate the establishment of new life offices except on absolutely sound economic foundations. There is a vast unexplored field for insurance in India, but new offices must realise the limitations. One does not deplore healthy competition and the extension of insurance service to the public but if it comes merely as an addition to those already engaged in a severe struggle for existence it cannot be regarded as a healthy growth. Equally to be deprecated is the mad race we sometimes see to achieve a great volume of business at the sacrifice of quality or its remunerativeness. In the early stages of the

struggle when we had to make our way against foreign insurance companies it was perhaps necessary to capture the imagination of our countrymen with big figures, but the time has now come to scrutinise the nature of work in a more effective manner, and while new business is, and must continue to be, necessary, this must be secured on an economic and efficient basis.

Agency and Organisation

Passing on, I should like to touch on an aspect of insurance work that requires our close attention. The agency or field organisation has been undertaken so far along lines indicated by the foreign offices working in India and a series of exclusive feudal hierarchies have been created in many cases. It is doubtful how far this method of creating number of intermediaries has been to the benefit of the Insurance offices, the policy holders, and the primary fighting forces in the field. Indian companies are increasingly feeling today the necessity for creating more or less, a permanent force of whole time insurance agents and field workers.

Need for Co-operation

There is, again, pressing need for co-operation among Insurance Offices in standardising medical examination, simplification and standardisation of claim requirements, in preparing statistics and collecting various actuarial and business information and in decreasing the cost of procuration.

Advantages of Amalgamations

I have been at some pains to study the distribution of new business among ourselves and foreign companies and some of the companies struck me as being so small that they could hardly be said to be on an economic basis. They could hardly afford to maintain an efficient organisation or even to defray their expenses with any ease. How do such companies expect to survive the severe competition of today and I should like to place before them the advisability of amalgamations and mergers not only to strengthen their own position but also the position of Indian insurance as a whole. The public are not reassured by their precarious existence and the course I suggest would re-act advantageously by increasing public confidence.

(*Business Friend*)

The Third Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference,

GUNTUR.

3rd and 4th October 1936

Resolutions passed at the general conference at its sessions, held in the premises of the Branch Office, of the Asian Assurance Company Ltd., on the 3rd and 4th October 1936, at Guntur, under the presidency of Dr. B. Pattabhi Seetharamayya Pantulu Garu.

RESOLUTIONS

(1) (a) The statement of Receipts and Payments of the Reception Committee of the Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, held on 17th and 18th of August 1935 at Bezwada, was read and approved.

From the Chair.

(b) Resolved that the total deficit of Rs. 159-8-4 as shown in the audit report of Mr. D. Kameswara Rao Pantulu, incurred in connection with the Second Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference, amounting to Rs. 130-11-0 in 1932, and Rs. 28-13-4 in 1935, be refunded to the creditors from subscriptions received hence forth.

From the Chair.

(c) This Conference expresses its gratitude to Mr. D. Kameswara Rao Pantulu, who has audited the accounts of the Second Conference, without any remuneration.

From the Chair.

(2) This Conference, hereby requests Mr. D. Kameswara Rao Pantulu, to kindly audit the accounts of the 3rd Andhra Desa Indian Insurance Agents' Conference also, held on 3rd and 4th October, 1936, at Guntur.

From the Chair.

(3) This Conference resolves that Andhras should be appointed as Officers or Office-bearers, in all their Offices opened in the Andhra Province, by Companies doing business in Andhra Desa, just as the Oriental, Asian and the National Indian Insurance Companies have done.

Proposer : Mr. P. Venkatramaiah.

Seconder : Mr. B. Lakshminarayana.

(4) This Conference desires that every company should supply to its agents, their Articles of Association at a nominal price.

From the Chair.

(5) Resolved that the following may be appointed as Executive Committee, for the purpose of preparing a model form of contract between the Agent and the Company, as some of the terms in the existing contracts are detrimental to the natural rights of an Agent, and that the committee should submit the same to the association for its acceptance and also authorises them to publish the same in the News papers and supply copies to companies for their adoption.

MEMBERS OF THE COMMITTEE.

1. Mr. Sanivarapu Subba Rao,
2. " V. V. P. Subrahmanyam, B. A., B. L
3. " S. Kanakaraju Pantulu,
4. " K. Anjaneyulu.

Proposer: Mr. S. Subba Rao,

Seconder: Mr. S. Brahmadevasastry.

(6) This conference requests, that no company should attempt to change the terms of an agency contract without prior notice of six months in writing.

From the Chair.

(7) This Conference resolves to constitute the following as a Sub-committee to consider the rights and privilegs of Agents and policy holders and to report to the Government of India about the same for incorporation in the act to be amended and authorises them, if necessary, to go on deputation.

MEMBERS OF THE SUB-COMMITTEE:

1. Mr. S. Subba Rao.
2. „ S. Kanaka Raju Pantulu.
3. „ V. V. P. Subrahmanyam.
4. „ K. Anjaneyulu.
5. „ T. V. Subba Rao.

From the Chair.

(8) This Conference reaffirms the resolutions Nos. 4, 6, 7, 12, 15, 16, 17 and 18 passed at the previous conference held at Bezwada.

Proposer :-Mr. S. Kanaka Raju Pantulu

Seconder :- „ S. Subba Rao

(9) Resolved that Companies should invest a decent portion of their premium income from the proportionate business they secure in different provinces, in local organizations, for the improvement of the ryots present condition, handi-crafts and Co-operative Building Societies and other profitable concerns.

Proposer :—Mr. G. Subba Rao

Seconder:— „ V. S. Rama Rao

(10) This Conference requests that all disputes of a civil nature arising between the Agents and Companies, should be settled by arbitration and the same should compulsorily form part of the agency contract between the agent and the company.

Proposer :—Mr. M. Sree Ramamurty.

Seconder :—Mr. V. S. Rama Rao.

(11) This Conference requests that, managers of all public libraries should liberally stock literature relating to Insurance so that the knowledge about the same may be spread to the reading public.

From the Chair.

(12) (a) This Conference resolves that since agents are necessary instruments for the purpose of insurance business, it is desirable to have one third representation for Agents in proprietory companies, and twofifths representation in mutual companies on the respective Boards of Management as the same is believed in these days to be beneficial to both agents and the companies.

Proposer :-Mr. S. Kanaka Raju Pantulu

Seconder :-Mr. T. V. Subba Rao

(b) This Conference congratulates the New State Insurance of Lahore and the Hindusthan Mutual of Masulipatam on having recognised the above principle and led the way.

Proposer:- Mr. S. Kanakaraju Pantulu

Seconder:- Mr. T. V. Subba Rao

(13) The annual report of the Andhra Desa Indian Insurance Agents Association for the last year (from 18th August 1935 to 3rd October 1936) presented by the Secretary of the said association was read and recorded.

(14) This conference expresses its regret for the lack of Insurance protection to labourers and agriculturists by means of unemployment insurance, health insurance etc., in our country and requests the Insurance Companies to inaugurate such beneficial schemes without delay.

Proposer:- Mr. S. Subba Rao

Seconder;- Mr. M. Sreeramamurty

(15) This Conference requests the educational authorities to introduce Insurance and Banking as optional subjects under the S. S. L. C. Scheme, so as to fecilitate the development of Insurance in this country on sound and scientific lines.

Proposer:- Mr. M. Sreeramamurty

Seconder:-Mr. C.V. Narasimhampantulu

(16) This Conference finds no justification on the part of some Insurance Companies to disallow the payments of commissions on premium amounts deducted by the company from the claim amounts and on premiums advanced under the Non-forfeiture system.

Proposer:- Mr. D. V. Subba Rao, B. A.

Seconder:- Mr. S. Kanakaraju Pantulu.

(17) This conference appeals to all the Insurance Companies, carrying on business in Andhra Province to support the Andhra College of Commerce started by Mr. Sanivarapu Subba Rao, at Rajahmundry by liberally financing it with a view to afford them to conduct the courses in Insurance science.

Proposer:- Mr. P. Venkatramaiah

Seconder:- Mr. R. M. V. Janaki Rao

(18) This conference expresses its special and grateful thanks to the Asian Assurance Co., Ltd., for lending its Guntur Branch Office premises, for the deliberations of the Conference and to Mr. Venuturumilli Narasimha Rao Pantulu, for the voluntary services he has been rendering as a general supervisor of the kitchen department, for the successful holding of the present and past two conferences.

Proposer:-Mr. C.V. Narasimhampantulu

Seconder:-Mr. M. Sreeramamurthy.

(19) Resolved that the invitation made by Mr. Susarla Brahmadevasastry of East Godavary, for holding the next sessions of the Conference in the East Godavary District is accepted.

National Indian Life Insurance Company, Limited.

The benefit of very many policies which had been allowed to lapse would have been lost of the assured or his family entirely, if they had not been Saved by the Company's **Automatic Protection** system.

A 20 year Endowment policy will be kept in force if premium is paid for :—

Premium Paid	Protection Period. Years.	Months.
3 Years.	1	3
4 „	1	9
5 „	2	3
6 „	2	9
7 „	3	3
8 „	3	9
9 „	4	9
10 „	6	10
11 „	7	0
12 „	8	0

If the policy be in force for 3/5th of the period, the balance 2/5th will be covered by protection.

Some of the many Death Claims and many Matured Claims Paid in 1934 Under Lapsed Policies (Automatically Protected from Forfeiture).

Pol. No.	Life Assured.	Address.	Date of death	Premium unpaid from
16932 We	Sitarama Ganesh Arulker	Postman, Post Office, Mhapara, Goa,	22-4-1931	30-3-1930
4897	T. A. Arjuna Raja	Rajapalayam, Ramnad Dt.	23-1-1933	18-7-1929
10555 Me	M. A. Dukhtankar	Teacher, New English School, P. O. Achra Dist. Ratnagiri.	13-9-1933	15-3-1931
624 Me	ग. Samachar	Devangupet Oil Mill, Coimbatore.	29-1-1934	23-6-1931
5632 Wl	E. Cawasjee Mody	Taj Building, Govalia Tank, Bombay No. 1.	14-3-1934	14-1-1932
		Matured Claims.	Date of Maturity	
7085 We	S. Nagalingam	64, New Chetty St., Colombo.	12-3-1934	12-3-1931
3008 We	Narendra Narayan Sen	Panbari Tea Estate, Dhakihjuli, Darrang, Assam.	24-6-1934	24-3-1930
5403 We	M. S. Kanniah Naidu	Sub-Inspector of Police, Kalakad, Tinnevelly	19-5-1933	19-11-1930
6788 We	R. V. Nalaiperumal Pillai	131, Bankshall St., Colombo, Ceylon.	16-5-1933	16-2-1930
7740	J. F. Joseph Soortez	Advocate, Galle, Ceylon.	13-10-1934	13-10-1931

తృతీయ ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమాఏజంట్లమహాసభ, గుంటూరు

1936 సంవత్సరము.

1936 సం॥ అక్టోబరునెల 3, 4 తేదీలలో గుంటూరుపురమున ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ వారి బ్రాంచి ఆఫీసు ఆవరణలో శ్రీయుత డాక్టరు భోగరాజు పట్టాభిసీతారామయ్య పంతులుగారి అధ్యక్షతక్రింద సమావేశమై గావించిన తీర్మానములు.

తీ ర్మా న ము లు :

1. (ఏ) 1935 సం॥ ఆగస్టు 17, 18 తేదీలలో బెజవాడపట్టణమున జరిగిన ద్వితీయ ఆంధ్రదేశ దేశీయభీమాఏజంట్ల ఆహ్వానసంఘమువారి జమాఖర్చు లెక్కలు చదివి ఆమోదించబడమయినది.

అధ్యక్షులు.

(బి) ది 26-9-36 తేదీని శ్రీయుత డి. కామేశ్వరరావు పంతులుగారిచే ఆడిటు చేయబడిన సదరు ద్వితీయ మహాసభయొక్క ఆడిటు సర్టిఫికెట్టు ననుసరించి 1932 సం॥లో లోటు (Deficit) పడిన రు 130-11-0 న్నూ, 1935 సం॥లో లోటు (Deficit) పడిన రు 28-13-4 లు, మొత్తము రు 159-8-4 లు, ముందు వసూలు కాబడే చందాలనుంచి బాకీదారులకు వాపసు చేయుటకు ఈ సభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

(సి) రెండవ కాన్ఫరెన్సు లెక్కలను ఉచితముగా ఆడిటుచేసిన శ్రీయుత దోర్నంరాజు కామేశ్వరరావు పంతులుగారికి యీ సభవారు కృతజ్ఞతను తెలిబుచ్చుచున్నారు.

అధ్యక్షులు

2. 1936 సం॥ అక్టోబరు 3, 4 తేదీలలో గుంటూరులో జరిగిన 3 వ ఆంధ్రదేశదేశీయ భీమాఏజంట్ల మహాసభయొక్క లెక్కలను ఉచితముగా ఆడిటు చేయగలసినదిగా శ్రీ దోర్నంరాజు కామేశ్వరరావు పంతులుగారిని యీ సభవారు కోరుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

3. ఇతరరాష్ట్రములలో నెలకొల్పబడి ఆంధ్రదేశములో సుస్థిరముగా కొంతకాలమునుండి విరివిగా వ్యాపారము చేయుచున్న భీమా కంపెనీలవారందరును తమశాఖ కార్యస్థానములను ఆంధ్రరాష్ట్రమునకు ఓరియంటల్, ఏషియన్, నేషనల్ ఇండియన్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలవారు చేసినరీతిని ప్రత్యేకముగా యేర్పాటుచేసి తత్ కార్యస్థానాధిపతులుగా ఆంధ్రులనే నియోగించుట అవసరమును, న్యాయమును అని యీసభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ ప్రభల వెంకటరామయ్యగారు.

ఆ॥ భాగవతుల లక్ష్మీనారాయణగారు.

4. కంపెనీయొక్క ఆర్టికిల్సు ఆఫ్ ఎస్సోసియేషన్ మెమోరాండమును వీలైనంత తక్కువధరతో తమ ఏజంట్లకు ఆయా కంపెనీలవారు సప్లైచేయవలసినదిగ యీ సభవారు కోరుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

5. ప్రస్తుతము అమలులో నుంటున్న ఏజన్సీ షరతులలో కొన్ని ఏజంట్ల స్వతస్సిద్ధహక్కులకు భంగకరంగా నుంటున్నవిగాన ఏజన్సీషరతులు ఏరీతిగ నుండవలెనో అనునవి నిర్ణయించుటకు యీ దిగువవారిని నొక ఉపసంఘముగా చేయుటకు తీర్మానించడమైనది. ఈ ఉపసంఘమువారు ఆ షరతులను ఏజంట్ల స్థాయిసంఘ కార్యనిర్వాహకవర్గమువారి ఆమోదముకు పంపిన పిమ్మట వాటిని పత్రికలలో ప్రచురించుచూ అన్ని కంపెనీలకు పంపు ఏర్పాట్లు మున్నగునవి చేయుటకు సదరు సంఘ కార్యనిర్వాహకవర్గమువారికి అధికార మియ్యబడ మయినది.

కమిటీసభ్యులు: (1) శనివారపు సుబ్బారావుగారు
(2) వి. వి. పి. సుబ్రహ్మణ్యంగారు
(3) సూరంపూడి కనకరాజు పంతులుగారు
(4) కొడాలి ఆంజనేయులుగారు

ఉ॥ శనివారపు సుబ్బారావుగారు.
ఆ॥ మసర్ల బ్రహ్మదేవశాస్త్రిగారు.

6. కంపెనీలవారు మధ్యమధ్యను తమ ఏజన్సీ షరతులను మార్చునప్పుడు, ఆయాకంపెనీ ఏజంట్లకు ఆరుసెలలకు ముందుగా తెలిపినపిమ్మట ఇట్టియేర్పాట్లు అమలులోనికి తేబడవలెనని యీ సభవారు కంపెనీలవారిని కోరుచున్నారు.

అధ్యక్షులు.

7. రాబోవు ఇన్సూరెన్సు చట్ట సవరణఏర్పాట్లలో యీ మహాసభవారు యీదిగువవారిని నొక ఉపసంఘముగా వేయుటకున్నూ ఆ ఉపసంఘమువారు ఏజంట్లయొక్కయు, పట్టాదారులయొక్కయు హక్కు లేతీరుగ ఆచట్టమునందుండవలెనను హంశములను చర్చించి వీటిపర్యవసానమును ఇండియా ప్రభుత్వమువారికి తెలుపుట అవసరమైనచో డెప్యుటేషనుగ వెళ్లుటకుకూడ యీ ఉపసంఘమువారికే అధికారమిచ్చుచున్నారు.

కమిటీసభ్యులు:

1. శ. సుబ్బారావుగారు
2. సూ. కనకరాజు పంతులుగారు
3. వి. వి. పి. సుబ్రహ్మణ్యంగారు
4. కొ. ఆంజనేయులుగారు
5. టి. వి సుబ్బారావుగారు

అధ్యక్షులు.

8. గత మహాసభలో ఆమోదింపబడిన తీర్మానములలో నెం. 4, 6, 7, 12, 15, 16, 17, 18, తీర్మానములను పునహా యీ మహాసభవారు ఆమోదించుచున్నారు.

ఉ॥ సూ. కనకరాజు పంతులుగారు.
ఆ॥ శ. సుబ్బారావుగారు.

9. ఈ సభవారు ప్రతి భీమాకంపెనీ ఆ యా రాష్ట్రములలో చేసిన భీమావ్యాపారమువల్ల వచ్చు ప్రీమియము సొమ్ము, అక్కడయుండే స్థానికసంఘములకు, రైతులఋణ విమోచనకొరకు, చేతిపనుల వృద్ధికొరకు, కో ఆపరేటివు బిల్డింగు సంఘముల స్థాపించుటకు, యింకా యితర నికరమైన పెట్టుబళ్లకున్నూ, వినియోగింపవలెనని తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ గాడేపల్లి సుబ్బారావుగారు.
ఆ॥ వెణుతురుమిల్లి శ్రీరామారావుగారు.

.0. కంపెనీలకును, ఏజంట్లకును, మధ్యవచ్చే అన్ని సివిల్ తగాదాలను మధ్యవర్తి పరిష్కారమునకు విధిగాలోబడునట్లు ప్రతికంపెనీవారును వెంటనే తమ ఏజన్సీ షరతులలో చేర్చుట అవసరమని యీ సభవారు భీమాకంపెనీలవారిని కోరుచున్నారు.

ఉ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

ఆ॥ వి. శ్రీరామారావుగారు.

. భీమాతత్వము ప్రజలందరికి తెలియగలందులకు సాధ్యమయినంతవరకు తత్సంబంధమైన పుస్తకములను పబ్లిక్ లైబ్రరీలలో విరివిగా యుంచుటకు సదరు లైబ్రరీ మానేజర్లను యీ సభవారు కోరడమైనది.

అధ్యక్షులు.

12. (ఏ) అన్ని భీమాకంపెనీల వ్యాపార నిర్వహణమునకు ఏజంట్లుఅనివార్యమైన ఉపాంగములుగావున ప్రొప్రయిటరీ కంపెనీల పాలకవర్గములో మూడవవంతును, మ్యూచుయల్ కంపెనీల పాలక వర్గములో 2/5 వవంతును ఏజంట్ల ప్రతినిధులు సభ్యులుగా నుండుట, ఏజంట్లయొక్కయు. కంపెనీలయొక్కయు, క్షేమాభివృద్ధులకు అత్యంతావశ్యకముగ యీ రోజులలో నమ్మబడుచున్న ఆశయమును యీ సభవారు ఆమోదించుచున్నారు.

(బి) లాహోరులోని న్యూస్టేటు ఇన్సూరెన్సు కంపెనీవారును, బందరులోని హిందూస్థాన్ మ్యూచుఅల్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీవారును, యీ విషయమున మార్గదర్శకులైనందులకు ఆకంపెనీలవారిని యీ సభవారు అభినందించుచున్నారు.

ఉ॥ సూ. కనకరాజు పంతులుగారు.

ఆ॥ టి. వి. సుబ్బారావుగారు.

13. ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమాఏజంట్ల సంఘకార్యదర్శిగారిచే నివేదింపబడిన సదరు సంఘముయొక్క గత వార్షిక పరిపాలనా నివేదిక విని, రికార్డు చేయడమైనది.

14. కార్మిక కష్టముల కుపకరించు రీతిని భీమా ఏర్పాట్లున్నూ, పనిలేనివారికిన్నీ, ఆకస్మికముగ సంభవించే అంగహీనత్వములకున్నూ, జబ్బు సమయముల కుపకరించేరీతినిన్నీ, భీమా ఏర్పాట్లు యింతవరకు భారతదేశమందు విరివిగ జరుగనందుకు చింతిల్లుచూ, ఇట్టి ఏర్పాట్లను, అచిరకాలములో కంపెనీలు గావింపవలసినదిగ యీ సభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ శ. సుబ్బారావుగారు.

ఆ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

15. భీమాశాస్త్రమును బ్యాంకింగును (Insurance and Banking) కలిపిగాని విడివిడిగాగాని స్కూలుఫైనలు విద్యార్థులకు (Optional Subject) గా చదువుకునే అవకాశమును S. S. L. C. విద్యావిధానములో చేర్పించుట యీదేశంలో భీమావ్యాపారాభివృద్ధికి మిక్కిలి ఉపయోగకరమని నమ్ముచూ, విద్యాధికారులు యీ విషయములో తగిన యేర్పాట్లు గావించవలెనని యీ సభవారు తీర్మానించుచున్నారు.

ఉ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

ఆ॥ చె. వెం. నరశింహంపంతులుగారు.

16. కొన్ని కంపెనీలు ఏజంట్లకు క్లెయిము మొత్తములోనుంచి మినహాయించుకొను ప్రీమియములపై R. C. 1st year కమీషను యిచ్చుటలేదు. ఇది కేవలము అన్యాయమని యీ సభవారు అభిప్రాయపడుచున్నారు. (Nor forfeiture) ప్రీమియములపైన కూడ R. C. యివ్వవలెనని కోరుచున్నారు.

ఉ॥ డి. వి. సుబ్బారావుగారు, బి. ఏ.

ఆ॥ ఎస్. కనకరాజుపంతులుగారు.

17. ఆంధ్రదేశమున రాజమహేంద్రవరమునందు శ్రీ శనివారపు సుబ్బారావుగారిచే నెలకొల్పబడిన Andhra College of Commerce శాఖలో Insurance అభివృద్ధిచేయుటకునూ, పోషించుటకునూ తగు ధనసహాయమొనరించి భీమావ్యాపారమును ఆదరింపవలెనని ఈ సభవారు ఆంధ్రదేశమునందు భీమావ్యాపారమును సాగించు కంపెనీ లన్నిటిని గోరుచున్నారు.

ఉ॥ ప్ర. వెంకటాద్రియ్యగారు.

ఆ॥ ఆర్. యం. వి. జానకిరావుగారు.

18. ఈ మహాసభ కార్యక్రమములు వగైరాలను జరుపుకొనుటకు తమ గుంటూరు ఆఫీసు ఆవరణలో వసతులు గలుగజేసినందులకు యీ మహాసభవారు ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీవారికిని, మొదటి మూడు మహాసభలకు వరుసగా రిసెప్షన్ డిపార్టుమెంటు జనరల్ మానేజరు హైజరుగా నుండి ప్రతినిధులందరికి తగు సౌకర్యములు గలుగజేసిన శ్రీయుత వెలుతురుమిల్లి నరసింహారావుపంతులుగారికిని ప్రత్యేక కృతజ్ఞతను తెల్పుచున్నారు.

ఉ॥ చె. వెం. నరశింహం పంతులుగారు.

ఆ॥ మల్లెల శ్రీరామమూర్తిగారు.

19. వచ్చే సంవత్సరం మహాసభ తూర్పు గోదావరిజిల్లాలో జరుపవలసినదిగా గోదావరిజిల్లాతరఫున శ్రీయుత సుసర్ల బ్రహ్మదేవ శాస్త్రిగారి ఆహ్వానమును అంగీకరించడమైనది.

విజయలక్ష్మీ జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్.

హెడ్ఆఫీసు:- మద్రాసు.

Vijaya Lakshmi General Assurance Co., Ltd, Head office:—Madras

కలకత్తాలో ప్రచురింపబడు ది ఇన్స్యూరెన్సు అండ్ ఫైనాన్సు రివ్యూ అను పత్రికయొక్క అగష్టునెల సంచికలో ప్రకటింపబడిన విజయలక్ష్మి జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడువారియొక్క విమర్శనాభాగమును తిరిగి ఈ పత్రికలో పునర్ ముద్రణ గావించుటలో మిగుల సంతసిల్లుచున్నాము.

విజయలక్ష్మి జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడు వారియొక్క 1935 సం॥ డిశంబరు 31 వ తేదీతో అంతమగు సాంవత్సరిక పరిపాలనా నివేదికయు, అంకణాజాబితాయు విమర్శించుటకు మిగుల సంతసిల్లుచున్నాము.

1935 సం॥ డిశంబరు 31 వ తేదీ నాటికి ఈ కంపెనీ పని ప్రారంభించి రెండుసంవత్సరముల ఏడు మాసములు పూర్తిఅయినది. ఈ కంపెనీ సంపాదించిన వ్యాపారమును గూర్చి డైరెక్టర్లను అభినందించవలసియున్నది. ప్రసిద్ధి జెందిన శ్రీయుతులు స్వామి వెంకటాచలం చెట్టి, యం, ఎల్. ఏ, దేశోద్ధారక కె, నాగేశ్వరరావుపంతులు. ఎడిటర్, ఆంధ్రపత్రిక, మదరాసు, ఎ. పి, ఎల్, ఎన్. వి. వడిముత్తు పిళ్లె యం ఆర్. ఏస్,‘ యం బి., ఐ. పి. ఎస్. ఎఫ్. ఆ, ఇ. ఎస్., యం. ఎల్. సి., ప్రెసిడెంటు, డిస్ట్రిక్టుబోర్డు, వెస్టు తేంజూరు, పి. రామానుజం చెట్టి బి. ఎ. బి. యల్., అడ్వకేటు మదరాసు, వి. వి. పున్నయ్య, బ్యాంకరు మర్చంటు, మెంబరు గుంటూరు డిస్ట్రిక్టుబోర్డు ఆంధ్రాయూనివర్సిటీ మెంబరు మొదలగు వారు యిందు డైరెక్టర్లుగా నున్నారు.

ఈ కంపెనీకి వీరియొక్క సంబంధమే సంతృప్తికరమైన గ్యారంటీ అని చెప్పవచ్చును. ప్రస్తుతము కంపెనీ వ్యవహారమంతయు నిస్సందేహముగ చక్కగ నిర్వహించబడుచున్నది.

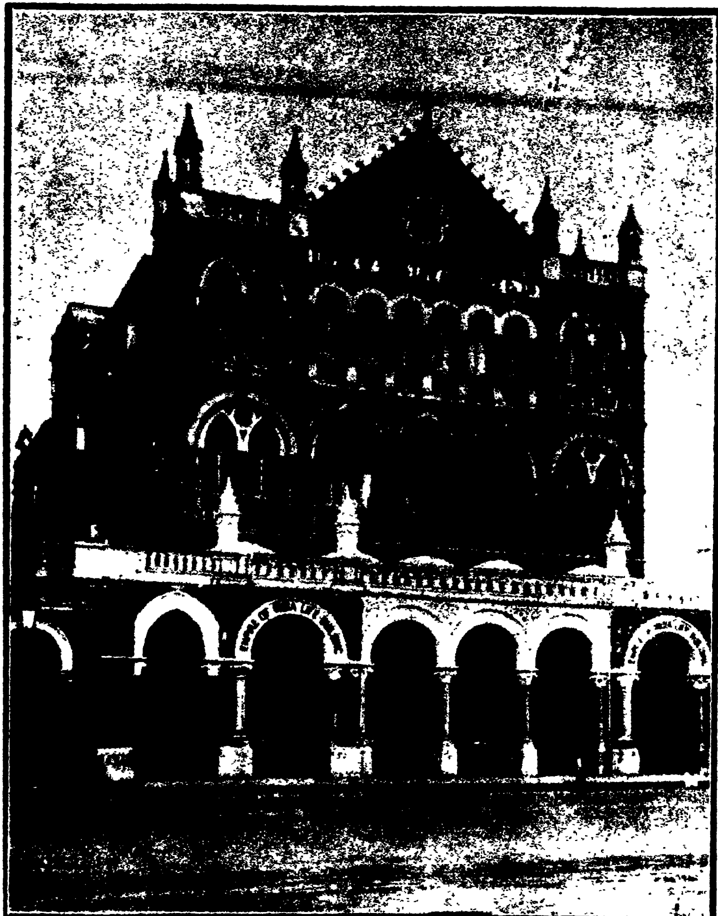
పట్టాదార్లదృష్టితో చూచిన యెడల మంచి కంపెనీ మూడులక్షణములను కలిగియుండవలెను. (1) సంతృప్తికరమగు చెల్లింపబడిన మూలధనము; (2) రెన్యూయల్ ప్రీమియములోనుండి ఎక్కువగా దాచబడిన జీవితభీమానిధి; (3) మంచి భద్రమైన పెట్టుబడులలో నిలువచేయబడిన జీవితభీమానిధి. ఈమూడులక్షణముల ననుసరించి పని చేయుచూ, అనుకూలమగు మరణసంఖ్య కలిగి ప్రతియొక్క ఆస్తి అప్పుల విలువ మదింపులలోనూ, సంతృప్తికరమైన బోనసు పంచిపెట్టుచూ, వచ్చిన పట్టాదారులకును భీమా చేయబోవువారికిని అట్టి కంపెనీలయెడ మిక్కిలి నమ్మకము కలిగియుండును.

పైన వుదహరించిన సాంవత్సరికపరిపాలనానివేదిక చూచిన, విజయలక్ష్మి, పైలక్షణముల నన్నింటిని, పూర్తిగా అనుసరించి పనిచేయుచున్నది. కంపెనీయొక్క జీవితభీమానిధి అమలులో నున్న పట్టాల రెన్యూయల్ ప్రీమియములో నూటికి 8 వంతున యున్నది. జీవితభీమా నిధిలో నూటికి రెండువందలపాళ్లు సర్కారువద్ద పెట్టుబడి చేయబడెను.

ఇదిగాక రు 1,05,000 లు చెల్లింపపడినమూలధనము గలిగియుండెను.

ఈకంపెనీ అన్నిచోట్లను ప్రజానురంజనము బడయుచున్నదని తెలుసుకొనవచ్చును. తమజీవితమును భీమా చేయువారికి యీకంపెనీ మొదటిరకపుకంపెనీలలో ఒకటి యని సిఫార్సు చేయుటలో యెంత మాత్రమును సందేహము లేదు.

Empire of India Life Assurance Co. Ltd.,
BOMBAY.



Empire of India Life Building.



K. Y. JOSHI, Esq. B. A., A. I. A. (*Actuary*)
Manager

The Western India Life Insurance Company, Ltd.
Satara City.

Prominent People of the

EMPIRE OF INDIA LIFE ASSURANCE COMPANY, Ltd., BOMBAY.



Rustam. K. R. CAMA Esq.
Chairman.



E. F. ALLUM Esq.
Manager.



Late R. E. BHARUCHA Esq.



E. E. ALLUM Esq.



భాగ్యలక్ష్మీ ఇన్సూరెన్సు లిమిటెడ్.

Bhagya Lakshmi Insurance Limited, Calcutta.

ఈ కంపెనీ మొట్టమొదట ప్రావిడెంటు భీమా వ్యాపారసంస్థగా ప్రారంభమై 1934 సం॥ మేనెలనుండి హయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు వ్యాపారముచేయు భీమాసంస్థగా మారెను. వీరు రు 250/-లు పాలసీ మొదలు, రు 50, 000/-లు పాలసీలవరకు జారీచేయుదురు. వీరి పాలసీలు ప్రజానురంజకము బడయుచుండెను. ఇందు పలువురు వ్యాపారప్రముఖులును విద్యాధికులును డైరెక్టర్లుగా నున్నారు. కంపెనీ స్థాపింపబడి కొద్దికాలమైనను చేయువ్యాపారమువాత్రము మిక్కిలి నాణ్యముతోగూడి నిక్కచ్చిగా నుండెను. ప్రారంభించిన మొదటి సంవత్సరములో పట్టాదారులలో మరణములు లేనేలేవు. ఈకారణముచేతను ప్రావిడెంటు భీమావ్యాపారములో ఇదివరలో సర్ ప్లస్ కనబడియుండుటచేతను, ఉత్తరోత్తరా, పాలసీ హోల్డర్లకునూ, షేరుహోల్డర్లకునూ, ఎక్కువ బోనసు డివిడెండ్లను పంచుటకవకాశము గలదు. దీనినిబట్టి ఈ కంపెనీవారు ప్రారంభమునుండియు కంపెనీకి వ్యాపారముసంపాదించుటలో యెట్టి జాకరూకతను కాఠిన్యమును జూపుచున్నారో తెలియగలదు.

1936 సం॥ మార్చి 31 వ తేదీతో అంతమగు రెండవ సంవత్సరాంతమున రు 8,17, 250 లకు భీమా పట్టాలను జారీ చేసి యున్నారు. మొదటి సంవత్సరములోకంటె రెండో సంవత్సరములో ఎక్కువ వ్యాపారము సంపాదించినప్పటికిన్నీ దామాయిషా ఖర్చులరేటు తక్కువగనే యుండెను. (నూటికి 91.8 నుండి. 68.5 వరకు తగ్గింపబడెను.) ఈ సం॥రంలో రు 6500లకు పట్టాదార్లలో మరణముల క్లెయిములు వచ్చియుండెను. అవి అప్పటికప్పుడే పరిష్కారము చేయబడెను. రెండవ సంవత్సరాంతమునకు రు 10,234-15-8 లు జీవిత భీమానిధి యేర్పరచియుండిరి. రెండవ టైటిలుపేజీని చూచిన వీరి వ్యాపారాభివృద్ధిని తెలుపు అంకెలును ఈకంపెనీ యొక్క ప్రస్తుతపుపరిస్థితియు తెలియగలవు. వీరి పట్టాషరతులు చూచిన యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలకు గూడకోరినప్పుడు, పెయిడప్ పాలసీలను జారీచేయుచుందురు. ఇది పట్టాదార్లకు మిక్కిలి సౌకర్యమైన పద్ధతి. ప్రస్తుతకాలమాన పరిస్థితులనుబట్టి యీ కంపెనీ సర్వతోముఖాభివృద్ధిని జెందుచున్నదని గట్టిగా జెప్పవచ్చును.

ఎంపైర్ ఆఫ్ ఇండియా లైఫ్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్.

Empire of India Life Assurance Co., Ltd., Bombay.

ఈ కంపెనీ నూతన వ్యాపారాభివృద్ధికిని, మూలనిధులయొక్క పెరుగుదలకును అంతులేదు.

రు 4,64,06,595 లు విలువకలిగిన ఆస్తిని 1936 సం॥ ఫిబ్రివరి నెలాఖరుకు కలిగియుండెను. ఈ కంపెనీవారు 5 సం॥ల కొకసారి పట్టాదారులకు బోనసును పంచిపెట్టుదురు. గతపర్యాయము 1932 సం॥లో బోనసు పంచిపెట్టియుండిరి. ఈ పర్యాయము 1937 సం॥ ఫిబ్రవరి నెలాఖరున తిరిగి పట్టాదారులందరికిని బోనసును పంచిపెట్టెదరు. ఈ లోపున రద్దైన పాలసీలన్నింటిని పునరుద్ధారణచేయుట మిగుల లాభకరము. ఈకంపెనీ ప్రీమియము రేట్లు చాల తక్కువ. ఈ కంపెనీ చాల కాలమునుండి ఆంధ్రదేశములో వ్యాపారము చేయుచుండెను. ఈ కంపెనీతరపున తెలుగు జిల్లాలలో పనిచేయుటకు మంచి పలుకుబడి సమర్థతగలిగిన ఏజంట్లు కావలెనని కోరుచున్నందున ఈ విషయమై మదరాసుబ్రాంచి శక్రటరీగారికి తగు పెద్దమనుష్యులు దరఖాస్తులను పంపుకొనవచ్చును. వీరు తీసుకొను తక్కువ ప్రీమియము రేటునుబట్టి వీరు పంచిపెట్టే బోనసు యెంతఅయినను చాలసంతృప్తికరమైనదని చెప్పవచ్చును. స్థలాంతరమున యీ కంపెనీ యొక్క అధ్యక్షులు, మేనేజర్లయొక్క చిత్రపటముల ప్రకటన కానవగును. కంపెనీవ్యాపారమంతయు మంచి చాకచక్యముతోను నిర్దుష్టముగను నడుపబడుచున్నది. రాబోవు ఆస్తి అప్పుల విలువమదింపులో గత వాల్యుయేషన్ లోకంటె యెక్కువ బోనసు పంచిపెట్టబడు నని ఊహింపబడుచున్నది. గత సంవత్సరములో వీరి ఇంటెరిమ్ బోనసు యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలపై సం॥ 1కి 1000 కి రు 18 ల చొ॥ ఎండోమెంటు పట్టాలపై సం॥ 1కి రు 1000 కి రు 15 ల చొ॥ హెచ్చు చేయబడెను. ఈ కంపెనీవారి వ్యాపార నాణ్యమునుగూర్చి యెన్నిపుటలైనను వ్రాయవచ్చును. జగమెరిగిన బ్రాహ్మణునకు జందెంబేల యన్నట్లు దీనిని గురించి పేజీలకు పేజీలు వ్రాయుటమాని యింతటితో సమాప్తి చేయుచున్నాము.

హిందూస్థాన్ - కో - ఆపరేటివ్ యిన్సూరెన్సు సొసైటీ లిమిటెడ్ - కలకత్తా

Hindusthan Cooperative Insurance Society Limited, Calcutta

ఈకంపెనీ కలకత్తాలోనేగాక హిందూదేశములోగల పెద్ద భీమాకంపెనీలలో నొక్కటియై ఆసేతుహిమాచలపర్యంతము ప్రజానురంజకముగ జీవిత భీమావ్యాపారమును సాగించుచున్నారు. ఈ కంపెనీయొక్క నిధులన్నియు భద్రమైనట్టియు, మంచిరాబడి కలిగినట్టియు పెట్టుబడులలో నిలువచేయుటచే ఆర్థికబలమును పొంది ఆధునిక భీమాపరిశోధనల కన్నిటికిని నిలువబడి ప్రస్తుత ఔన్నత్యస్థితికి రాగలిగెను. జాగరూకతతో చేయుబడిన పెట్టుబడులే యీ కంపెనీ ప్రస్తుత ఔన్నత్యస్థితికి మూలకారణము. ఈ కంపెనీ నూతనవ్యాపారాభివృద్ధికి అంతులేదు. ఆరోజుకంటె ఆరోజు నూతన వ్యాపారములో పైకి పోవుచున్నది. నూతనవ్యాపారము సంపాదించుటలో యీకంపెనీ హిందూదేశములోగల భీమాకంపెనీలలో ద్వితీయస్థానమలంకరించుచున్నది. 1934 సం॥రంలో యీ కంపెనీ రజితోత్సవము జరిగినప్పుడు అప్పటి బంగాళా దేశపు గవర్నరు జాన్ యాండర్సన్ గారును, సర్ షణ్ముఖంచెట్టి, సర్ పురుషోత్తమదాస్ టాకూర్ దాస్, సర్ లల్లూబాయిశ్యామలదాను, శ్రీమతి సరోజినిదేవి, సర్ పి. సి. రే, శ్రీయుత రామానందచటర్జీ, సర్ యస్. రాధాకృష్ణ, పండిత జవహర్ లాల్ నెహ్రు, పండిత మదనమోహన

మూలవ్యా మొదలగు ప్రముఖులనేకులు యీ కంపెనీయొక్క భీమావ్యాపారాభివృద్ధినిగూర్చి డైరక్టర్లను అభినందించుచు భీమాసందేశములను పంపియుండిరి. ఈ కంపెనీవ్యాపార నిర్వాహణము ఎట్టినిందారోపణలకును లోనుగాక మిక్కిలి చక్కగ నడుపబడుచున్నది. స్వలాభాపేక్షాపరులైన వ్యక్తులు ఒకప్పుడు ఈర్ష్యాభావముతో లేనిపోని అపనిందలు చేయుటకలదు. అట్టివారు వ్యాపింపజేయు అపనిందలకు ఈ కంపెనీలో ఎచ్చటను స్థానములేదు. ఈ కంపెనీయొక్క ఆస్తిఅప్పులవిలువమదింపు 1937 సం॥రంన వేయబడి బోనసు పంచిపెట్టబడును హిందూదేశములో ఎక్కువబోనసును పంచిపెట్టు కంపెనీలు ఏ ఒకటి రెండోకలవు. వానిలో నిదియొకటి. ఈకంపెనీకి ఆంధ్రదేశములో విశాఖ పట్టణము బెజవాడ బళ్ళారి చిత్తూరులలో ఆర్గనైజింగునబ్ ఆఫీసులను పెట్టియున్నారు. దేశసౌభాగ్యమును పట్టాదారుల క్షేమమును కోరిపనిచేయు యిట్టి కంపెనీలలో తమ జీవితమును భీమాచేయించుకొని అందుగల భీమాలాభములను పొందెదరనినమ్ముచున్నాము.

ది సౌత్ ఇండియా కోఆపరేటివు ఇన్సూరెన్సు సొసైటీ లిమిటెడ్.

The South India Cooperative Insurance Society Limited, Madras.

దక్షిణహిందూదేశములో సహకారపద్ధతులతో భీమావ్యాపారమును నడుపుటకు, యేర్పడిన ప్రథమ భీమాసంస్థ. 1936 జూన్ 30వ తేదీ నాటికి యీ కంపెనీ స్థాపించి నాలుగు సంవత్సరములు పూర్తియైనవి. అప్పటికి రు 32,61,850 లు విలువగల 3877 పాలసీలు జారీచేయబడెను. గత సంవత్సరములో అనగా 1936 జూన్ 30 వ తేదీతో అంతమగు సంవత్సరములో రు 1,21,000 లు ప్రీమియము రాబడి వచ్చియుండెను. కంపెనీ వారిచే జారీచేయబడిన రు 32,61,850 లు వ్యాపారములోనూ రు 26,060,90 లు విలువ గల 3112 పాలసీలు అమలులో నుండుట చూచిన ఈ కంపెనీవారియొక్క జాగ్రతయు వ్యాపార నైపుణ్యమును తెలుసుకొనవచ్చును. 1936 సం॥ జూను 30 వ తేదీతో అంతమగు సంవత్సరములో రు 10,99,150 లు మొత్తమునకు పట్టాలను జారీచేసియుండిరి. పైనుదహరించిన సంవత్సరాంతమునకు దాదాపు ఒకలక్షరూపాయల జీవిత భీమానిధి కలదు. 1936 సం॥ జూన్ 30 వ తేదీతో అంతమగు నాల్గవ సంవత్సరాంతమున కంపెనీయొక్క ఆస్తిఅప్పుల విలువమదింపు వేయుటకు తగిన యేర్పాట్లు చేయుచున్నారు. కంపెనీయొక్క వ్యాపారాభివృద్ధి చూచిన పట్టాదారులకు సంతృప్తికరమైన బోనసును పంచిపెట్టుటకు అవకాశముగలదని గట్టిగా చెప్పుచున్నాము. ఈ వ్యాపారసంస్థ స్థాపించి కొలది కాలమైనప్పటికిన్నీ, వ్యాపారము నాణ్యములో పెద్దపెద్ద కంపెనీల కెంతమాత్రము తీసిపోక, వ్యాపార కార్యక్రమము నంతయు బహు చాకచక్యముతో నిర్వహించుచున్నది. ఆంధ్రజిల్లాలలో వీరు దాదాపు ఆరులక్షలరూపాయల వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. ఈ కంపెనీకి ఏజన్సీ తీసుకొని పనిచేయ దలచుకొన్నవారు పూర్తి వివరములకు మద్రాసులోనున్న హెడ్ఆఫీస్ సెక్రటరి గారికి వ్రాసిన బడయగలరు.

ది స్టార్ ఆఫ్ఇండియా ఇండస్ట్రియల్ అండ్ జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, మదరాసు.

The Star of India Industrial and General Assurance Co, Ltd, Madras.

ఈ కంపెనీ ప్రథమములో ప్రెసిడెంటు

భీమా వ్యాపారముతో ప్రారంభమై ఆ వ్యాపారము విరివిగాచేసి 1912 సం॥రం నం 6 రు భీమా చట్టముక్రింద రిజిష్టరుఅయి హైయర్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు వ్యాపారమును విరివిగా సాగించుచుండెను. ఈ కంపెనీ ఆంధ్రదేశములో ప్రజానురంజనమును బడయుచుండెను. ఈ కంపెనీని ఆంధ్రులకు ప్రత్యేకించి ఎఱుక పరచ నవసరములేదు. చేసేవ్యాపారము కొద్దిదైనప్పటికిని భీమా దరఖాస్తులను అంగీకరించుటలో మిక్కిలి జాగరూకతను జూపుచున్నారు. మొదటలో ప్రారంభించిన డివైడింగు యిన్సూరెన్సు వ్యాపారమును క్రమక్రమేణా తగ్గించుకొని వచ్చుచూ, హైయర్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు వ్యాపారము సమకూర్చుటయందే ఎక్కువ శ్రద్ధను జూపుచున్నారని చెప్పుటకు మిక్కిలి సంతసించుచున్నాము.

జై విజయా యిన్సూరెన్సుకంపెనీ లిమిటెడ్, మదరాసు.

Jai Vijaya Insurance Co, Ltd, Madras.

ఈకంపెనీ 1912 సం॥ హిందూ దేశ భీమా కంపెనీల చట్టముక్రింద రిజిష్టరు అయి భీమా శాస్త్రపద్ధతుల ననుసరించి బీదసాదలకందరకు అందుబాటులో నుండునట్లు చిన్నచిన్న పాలసీలను జారీచేసి ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా లాభములు అందుబాటులో నుండునట్లు చేయుచున్నారు. అందులకు వీరినెంతయు అభినందించవలసియున్నది. రూ 250లు మొదలు 500 రూపాయిలవరకు చిన్నచిన్న పాలసీలను జారీచేయుదురు. ఆంధ్రదేశములో వీరిపేరు చాల వెల్లడియైనది. చిన్నచిన్న పాలసీలను జారీచేయు ఏర్పాటులుండుటవలన భీమావ్యాపారము ప్రజాసామాన్యములో విరివిగా వ్యాపించి ప్రజానురంజనమును బడయుననుటకు సందేహములేదు. హిందూదేశములో భీమా వ్యాపారాభివృద్ధికి కావలసిన విట్టి సంస్థలే.

ది హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సు కంపెని లిమిటెడ్, మచిలీపట్టణం.

The Hindusthan Mutual Insurance Co., Ltd., Masulipatam.

హిందూ దేశ భీమావ్యాపారాభివృద్ధికి పట్టాదార్లును ఏజంట్లును ప్రధానోపాంగములు. వీరు ఉభయులును లేనిదే జీవితభీమా వ్యాపారము లేనేలేదు పట్టాదార్లయొక్కయు ఏజంట్లయొక్కయు క్షేమాభివృద్ధులను కోరి పనిచేయు కంపెనీ లున్నప్పుడే దేశములో నిజమైన భీమా వ్యాపారము విరివిగా వ్యాపించును. ఏజంట్లయొక్కయు పట్టాదార్లయొక్కయు క్షేమ ప్రయోజనాలనకోరి స్థాపింపబడిన కంపెనీలు హిందూదేశములో ఏ ఒకటి రెండుమాత్రమే కలవు. అందులో మచిలీపట్టణములోని హిందూస్థాన్ మ్యూచుయల్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ ఒకటి. ఈ సంస్థ భీమా పట్టాదార్లు ఏజంట్ల పాలిటి కామధేనువై వెలయుచున్నది.

ది ఇండియా ప్రావిడెంటు కంపెని లిమిటెడ్.

The India Provident Co. Ltd., Calcutta.

ఈకంపెనీ 1911 సం॥ రంలో స్థాపింపబడెను. అప్పటినుంచి ఒకుదుడుకు లేక నిదానమైన అభివృద్ధితో పనిచేయుచుండెను. దీని వెంటనే వందలకు వందలు ప్రావిడెంటు కంపెనీలు బయలుదేరి దివాళాతీసెను. అందువలన ప్రావిడెంటు కంపెనీలుసరిగాపనిచేయవని దేశమంతట

ఒక ప్రతీతి బయలుదేరెను. కాని యీకంపెనీ మాత్రము అంశములకు వ్యతిరేకముగా వ్యాపారములో క్రమాభివృద్ధులను జూపుచుండెను. 1936 సం॥ ఫిబ్రవరి 29 తేదీ ఆఖరుకు ఈ కంపెనీ రు. 13, 16,500 ల నిధులను కలిగియుండెను. ఈ కంపెనీ నిధులన్నియు గత సంవత్సరములోకంటె అభివృద్ధిజెందెను. జీవితభీమానిధి రు. 12,79,500 లకును, యిన్వెస్టుమెంటు ఫండ్ రు. 25,000 లకును, జనరల్ రిజర్వుఫండు రు 12,000 లకును అభివృద్ధిఅయ్యెను. గతసాలులో రు 2,60,225 లు ప్రీమియం రాబడి వచ్చియుండెను. వాయిదా కాలము పూర్తియై పండిపోయిన పట్టాదారుల పట్టాలపై లోగడ గారంటీచేసి యిచ్చిన మొత్తములు గాక యిప్పుడు అదనముగా ఫస్టుక్లాసు పట్టాలపై 15 రూ॥ చొప్పునను సెకండుక్లాసు పట్టాలపై 7½ రూపాయలచొప్పునను బోనసును పంచుటకు ఏర్పాటు చేసియుండిరి. షేరుహోల్డర్లకు చెల్లించిన మూలధనములపై యిన్కంటాక్సు లేని నూటికి సం॥ కు 12½ రూపాయల చొ॥ డివిడెండును పంచుటకు ఏర్పాటు చేసియుండిరి. 29-2-1936 తేదీనాటికి కంపెనీ మొత్తపు ఆస్తి అంతయు రు. 13,60,047 విలువకలిగియుండెను. ఈఆస్తి అంతయు మంచిరాబడికలిగిన భద్రమైన పెట్టుబడులలో నిలువ చేయబడెను. ప్రస్తుతము హిందూదేశములోగల ప్రావిడెంటు కంపెనీలలోకెల్ల యిదియే చాలగొప్పకంపెనీ. ఈకంపెనీ స్థాపనకు కారకులు సెక్రటరీయు నగు శ్రీయుత ఐ. వి. సేన్ గారిని భీమాలోకమునకు ప్రత్యేకించి యెరుకపరుచ నవసరము లేదు వీరి శక్తిసామర్థ్యములవలన కాకపోయినచో యీకంపెనీ యిట్టిఔన్నత్యస్థితికి వచ్చియుండెడిది కాదు.

ది పీపుల్సు యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ లాహోరు.

The People's Insurance Co. Ltd. Lahore

ఈ కంపెనీవారు భీమా చేయదలచుకొనిన వారికి ఒసంగు సౌకర్యములను బట్టియు వారి యెడల జూపు దయాంతఃకరణాలనుబట్టియు వారు కంపెనీ వ్యాపారమునంతయు బహుజాగరూకతతోను పొదుపరితనముతోను నడపుటనుబట్టియు 1926 సం॥ స్థాపించిన తేదీలగాయతు చూపు వ్యాపార క్రమాభివృద్ధినిబట్టియు హిందూదేశ భీమాప్రపంచములో యీకంపెనీ ప్రజామోదము బడసినదని చెప్పుటకు సంతసిల్లుచున్నాము. ది యిండియన్ నేషనల్ కాంగ్రెస్ కొంతకాలము తాత్కాలికాధ్యక్షులు శ్రీయుత సర్దార్ శార్దూల సింగ్ కవీశ్వరుగారియొక్క అత్యద్భుతమైన శక్తిసామర్థ్యములే యీకంపెనీయొక్క విజయమునకు మూలకారణము గతసంవత్సరపు పరిపాలనా నివేదికయు ఆస్తిఅప్పుల విలువమదింపును చాలసంతృప్తికరముగనున్నవి. ఈ కంపెనీ కొద్దికాలములో హిందూదేశభీమా కంపెనీలలో ముందునకు రాగలదు. ఈ కంపెనీ ప్రజాక్షేమమున కేర్పడిన సంస్థయగుటచే పేరునకు తగియున్నది. త్వరలో యీకంపెనీ యింతకంటె ఎక్కువ అభివృద్ధిలోనికి వచ్చునని ఆశించుచున్నాము.

ది యిండియన్ప్రోగ్రెసివ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, పూనా.

The Indian Progressive Insurance Co., Ltd., Poona

ఇది పూనాకంపెనీ 1935 సం॥రంలో స్థాపింపబడినది. విద్యాధికులును, పలుకుబడిగల వారును

అగు పలువురు డైరెక్టర్లుగా నున్నారు. పట్టాదారులకు తగుసౌకర్యములను కలుగజేయుటయే యీ కంపెనీవారి ప్రధానాశయము గత జనవరి నెలలో మేము పూనా వెళ్ళినప్పుడు వీరి ప్రధాన కార్యస్థానమును వీరుచేయు వ్యాపార విధానమును స్వయముగా చూచియున్నాము. సంతృప్తికరముగనే యున్నవి. ఈ వ్యాపారసంస్థ క్రమక్రమేణ వృద్ధియై ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా సేవచేయునని నమ్ముచున్నాము. ఈ కంపెనీ శెక్రెటరీలలో నొకరగు శ్రీయుత ఏ. యన్. గడ్గిల్ గారు(Mr. A. N, Gadgil)ఆఫీసు కార్యక్రమ నిర్వహణములో మిక్కిలి శ్రద్ధను జూపుచున్నారు.

ది లక్ష్మీ ప్రావిడెంటు యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, మచిలీపట్టణము.

The Lakshmi Provident Insurance Co., Ltd Masulipatam.

ఇది భీమాశాస్త్రపద్ధతుల ననుసరించి బందరుపురమున నూతనముగా ఏర్పడిన ప్రావిడెంటు భీమాసంస్థ. ప్రజాసామాన్యము కందుబాటులోనుండునట్లు భీమాతత్వమును వ్యాపింపజేయుటయే వీరి ప్రధానోద్దేశము. ప్రస్తుతకాలములో హిందూదేశమునకు కావలసిన విట్టిసంస్థలే. వీరు వ్యాపారమును మిక్కిలి జాగరూకతతో నడిపి ప్రజాసామాన్యమునకు భీమా వ్యాపారమునెడల యిప్పటికంటె ఎక్కువ నమ్మకము కలుగజేయుటలో మిగుల తోడ్పడెదరనినమ్ముచున్నారము.

ది వెస్టరన్ ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడు, సతారా.

The Western India Life Insurance Co., Ltd. Satara.

ఈ కంపెనీ ప్రధానకార్యస్థానము సతారాసిటీ. వ్యాపారనిర్వహణములో యిది ఒక ఆదర్శ భీమాసంస్థ. 1935 సం॥లో ఏభై యొక్క లక్ష రూపాయిలుపైగా భీమావ్యాపారమును సంపాదించెను. సంవత్సరాంతమునకు రెండుకోట్ల డెబ్బది లక్షలు వ్యాపారము అమలులో నున్నది. సంవత్సరమునకు దాదాపు రు 13.63 లక్షలు ప్రీమియము రాబడిని గలిగియుండెను. కంపెనీ వ్యాపారము యెక్కువైనకొలదియు ఖర్చులను తగ్గించుకొని వచ్చుచునేయున్నారు. 1935 సం॥లో ఖర్చుల దామాయిషారేటు 23.9 కంటె యెక్కువ లేదు. సంవత్సరాంతమునకు అరువదలక్షల నలుబదిరెండువేలకు పైబడిన జీవితభీమానిధి కలదు. వీరియొక్క ఆర్థిక సుస్థిరత్వము ఆదర్శమగు పొదుపరితనము, యెన్నదగిన అభివృద్ధి, చాకచక్యముతో గూడిన కార్యనిర్వహణము, కంపెనీ యొక్క పెట్టుబళ్ళ భద్రతయు, యీ కంపెనీ యొక్క ఔన్నత్యస్థితిని పట్టాదారుల సొమ్ముల యెడ డైరెక్టర్ల పవిత్ర భావమును, వ్యాపార నిర్వహణ చాకచక్యమును చాటుచున్నవి ఈ కంపెనీవారు పలుప్రదేశములలో భవంతులు రూపమున కంపెనీ స్థిరాస్థిని గూడ చేకూర్చుచున్నారని తెలుసుకొనుటకు సంతసిల్లుచున్నాము.

ది డక్కన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ బెజవాడ.

The Deccan Assurance Co. Ltd, Bezwada.

భీమా చేయదలచుకొన్న వారికి ఆధునిక భీమాశాస్త్ర పద్ధతుల ప్రకారము శాశ్వత అంగవైకల్య లాభములను, ప్రమాద మరణములకు రెట్టింపు నష్టపరిహారమును శస్త్రచికిత్స మొదలగు వైద్యసేవయు, గృహములను సంపాదించుకొను విధానమును, స్త్రీలు తమ జీవిత

మును భీమాచేయించుకొను నప్పుడు, అదనపు ప్రీమియములు చెల్లించు నవసరము లేకుండు నట్లును, రు 250, 500, 750 లకు పట్టాల నొసంగు పద్ధతులును, పట్టాల స్వయంరక్షణ విధానము లును, సమిష్టి జీవిత భీమాపట్టాలను జారీచేయు పద్ధతులును, ఆలశ్యమైన హక్కులలో వడ్డీయిచ్చు పద్ధతులును మొదలగు భీమా సౌకర్యములను ప్రజా సామాన్యమున కంతటికిని వీలైనంత వరకు అందజేయుటయే యీ భీమా సంస్థ యొక్క ప్రధానోద్దేశము. చేసే వ్యాపారముకొద్ది దైనను, ఒహు జాగరూకతతోను కడు నైపుణ్యా ముతోను నడుపుచున్నారు. వీరు చేయు హయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు వ్యాపారమంతయు శాస్త్రీయమైన భీమాపద్ధతులకును, హిందూ దేశ భీమాచట్టమునకును లోబడియున్నది. వీరు ప్రారంభములో కొంతకాలము డివైడింగు పద్ధతితో కొంత వ్యాపారమును చేసియున్నారు. ఆ పద్ధతి వ్యాపారము క్రమక్రమేణ తగ్గించు కొని వచ్చుచు తమదృష్టినంతను హయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సునకే మరల్చియున్నారు వీరి తర ఫున ఆంధ్రజిల్లాలలో పనిచేయుటకు ఏలూరు కాపురస్థు లగు శ్రీయుత నిడమర్తి వెంకట నాగ భూషణం, యం. ఎ, బి. యల్., గారిని స్పెషల్ ఆర్గనైజరుగా నియమించియున్నారు. వీరు మిక్కిలి చురుకుగా పనిచేయుచున్నారు. ఇట్టి విద్యాధికులు ఇన్సూరెన్సు వ్యాపారము చేపట్టు టెంతయు సంతోషకరము.

ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్. బొంబాయి

Asian Assurance Co. Ltd, Bombay.

ఆంధ్రదేశములో యీకంపెనీవారు దాదాపు ఇరువై సంవత్సరముల నుండి వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. ఆంధ్రదేశము సంతటికి వీరికి గుంటూరులో ఒకబ్రాంచి ఆఫీసుగలదు. ఆంధ్ర దేశములో ఓరియంటల్ కంపెనీ తరువాత యెక్కువ ప్రజామోదమును బడసిన కంపెనీ యిదియే. ఆంధ్రదేశములో వీరిబ్రాంచి ఆఫీసు స్థాపించినప్పటి నుండియు ఆంధ్రులనే బ్రాంచి యజమానులుగా యేర్పాటు చేయుచున్నారు. 1935 సంవత్సరాంతమున జరిగిన యీ కంపెనీ వారి ఆస్తిఅప్పులవిలువ మదింపు(Valuation)లో యావజ్జీవిత భీమాలపై సం॥కి రు 100 1కి రు 20 చొ॥ ఎండోమెంటు భీమాపట్టాలపై సం॥ 1 కి రు 1000 కి రు 15 లచొ॥నను పట్టాదార్లకు బోనసు పంచిపెట్టియుండిరి. పట్టాదార్ల క్షేమ మాలోచించి షేరుహోల్డర్లు విశేషముగా తమ షేర్లపై డివిడెండులను పంచుకొనుటలేదు. కడచిన మూడు ఆంధ్రదేశ దేశీయ భీమా ఏజంట్ల మహాసభలు జయప్రదముగా నడచుటకు వీరు ఆర్థికముగ మిగుల తోడ్పడిరి. ఆంధ్రదేశ ములో వీరు దాదాపు పన్నెండులక్షల రూపా యల వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. వీరివ్యా పారము యిప్పటికంటె ఉత్తరోత్తర మిగుల అభివృద్ధిజెందునని ఆశించుచున్నాము. కంపెనీ వారు అందుకు తగిన ఏర్పాటులను విరివిగా చేయుచున్నారు.

ఇండియన్ మ్యూచుయల్ లైఫ్ అసోసియేషన్ లిమిటెడ్, ట్రిప్లికేన్, మద్రాసు.

Indian Mutual Life Association Ltd., Triplicane, Madras.

ఇదిసంపూర్ణమైన పరస్పర భీమాసంస్థ. షేరు హోల్డర్లులేరు. పట్టాదారులే లాభములను పంచు కొనువారు. పదిసంవత్సరముల క్రిందట ఈ కం పెనీ స్థాపించిన తరువాత జరిగిన రెండు ఆస్తి

అప్పుల విలువ మదింపులలోను, అదనపు లాభములను చూపగలిగెను. వీరి పట్టాషరతులన్నియు చాల ధారాళమైనవి. దీని పెట్టుబడి విధానము భద్రమైనది. శ్రీయుత సర్ వేపా రామేశం పంతులుగారువంటివారు దీనిడైరెక్టర్లుగా నుండుటచే కంపెనీయొక్క భద్రతకు యెట్టిలోపము లేదని తమజీవితమును భీమాచేయించ దలచినవారు గ్రహింపదగును. మూడుసంవత్సరములుగా యీకంపెనీవారు ఆంధ్రదేశములో తమవ్యాపార ప్రచారమొనర్చి మంచివ్యాపారమును సంపాదించుటకు ప్రయత్నములను చేయుచున్నారు. ఆంధ్రదేశములో రాజమహేంద్రవరమున ఒక బ్రాంచిఆఫీసు నెలకొల్పి తమవ్యాపారమును విరివిగా సాగించుచున్నారు. రాజమహేంద్రవరములోగల బ్రాంచిఆఫీసునకు ఆంధ్రులనే నియమించినచో వీరిప్పటికి కంటె యెక్కువ వ్యాపారమును చేయగలరని నమ్ముచున్నాము.

వీనస్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, ఢిల్లీ.

(Venus Assurance Co. Ld. Delhi.)

ఆంధ్రదేశములో ఈకంపెనీ పేరుతెలియనివారులేరు. ఆంధ్రదేశములో డివైడింగు స్కీముతో భీమా వ్యాపారమును సాగించిన ప్రథమ భీమాసంస్థ. డివైడింగు పద్ధతి జయప్రదముగా నడచి ప్రజామోదమును బడయక పోవుటచే క్రమక్రమేణా యీకంపెనీవారు ఆపద్ధతివ్యాపారమును మాని తమదృష్టి నంతయు హయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు వ్యాపారముపై కేంద్రీకరించుచున్నారు. తెలుగుజిల్లాలలో దాదాపు ఎనిమిది లక్షల రూపాయలు విలువగల వ్యాపారమును చేయుచున్నారు. వీరీ మధ్య తమగుంటూరు బ్రాంచి ఆఫీసును బెజవాడ పట్టణముకు మార్చి శ్రీయుత కె వెంకట్రావుగారిని బ్రాంచి సూపరింటెండెంటుగా నియమించియున్నారు. ఆంధ్రదేశములో విశాఖపట్నము గోదావరిజిల్లాలలో వారుయెక్కువగాపనిచేయుచున్నారు. ఈకంపెనీయొక్క ప్రధానకార్యస్థానము ఢిల్లీలో నున్నప్పటికిని ఆంధ్రులనే హెడ్ఆఫీసు మేనేజరుగానూ ఆంధ్రజిల్లాలలో అన్ని బ్రాంచీలకునూ ఆంధ్రులనే యజమానులుగాను ఏర్పరచి పనిచేయుచున్నారు. వీరికి ఆంధ్రజిల్లాలలో విశాఖపట్టణమునందు పెద్దబ్రాంచి ఆఫీసు కలదు. ఆబ్రాంచి ఆఫీసుకు సూపరింటెండెంటుగా శ్రీయుత డి. వి. రామస్వామి బి. ఏ., బి. యల్ గారు పనిచేయుచున్నారు.

ది నార్తరన్ ఇండియా ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ - లాహోరు.

The Northern India Insurance Co.. Ltd. Lahore.

వీరు మూడు నాలుగు సంవత్సరముల నుండి ఆంధ్రదేశములో భీమా వ్యాపార ప్రచారమును జేయుచున్నారు ఈకంపెనీవారు భీమాఖర్చును తగ్గించుటకుగాను పట్టాదారుల ఉపయోగార్థము సేవింగ్సుబీరో అను నొకదానిని స్థాపించి పట్టాదారుల వద్దనుండి చిన్న చిన్న మొత్తములను డిపాజిటు తీసుకొనుచు అట్టి డిపాజిట్లపై వడ్డీనిచ్చుచు ఆవడ్డీయును ప్రీమియమును కలిపియున్న మొత్తమునంతను పాలసీల ప్రీమియముల క్రింద సర్దుకొనుచు పట్టాదార్లు యెక్కువ ప్రీమియములను చెల్లింపనక్కర లేకుండగా తోడ్పడుచుండిరి. ఇట్టిపద్ధతి పట్టాదార్లకు చాల సౌకర్యమైనది. మదరాసు బ్రాంచి వ్యాపారమంతయు మిక్కిలి చాకచక్యముతో బ్రాంచి సెక్రటరీయగు శ్రీయుత టి. హెచ్. రాఘవేంద్రరావు

గారి ఆధిపత్యమున నడుపబడుచున్నది. వీరు నిజాం రాష్ట్రములోకూడ మంచివ్యాపారమును కొనసాగించుచున్నారు.

నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడు, కలకత్తా.

National Indian Life Insurance Co., Ltd., Calcutta.

ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలయొక్క ప్రజానురంజకత (popularity) అంతయు కంపెనీలవారు (వాయిదా కాలపరిమితి పూర్తియై) పండిపోయిన పట్టాదారులయొక్కయు, చనిపోయిన పట్టాదారుల వారసుల యొక్కయు క్లెయిము హక్కులను వెంటవెంటనే పరిష్కారము చేయుటపై ఆధారపడియున్నది. పట్టామొత్తములు తిరిగి వాపసు యిచ్చుటలో ఫలాని భీమాకంపెనీలు పేచీలుపెట్టి క్లెయిములను చెల్లించుటలో ఆలస్యముచేయుదురు అనెడి వదంతి బయలుదేరినచో అట్టి కంపెనీలలో భీమాలు చేయుటకు ప్రజలు వెనుదీయుచుందురు. అట్లుగాక ఆంధ్ర దేశములో పట్టాదారుల క్లెయిములను వెంటవెంటనే పరిష్కరించుటలో నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ ఎక్కువ ప్రఖ్యాతిని బడయుచున్నది. ఇందులకు తార్కాణముగా ఒక పెద్దయుదాహరణము నిచ్చుచున్నాము. ఆంధ్ర దేశములో ప్రశిద్ధిజెందిన ఏలూరుపుర నివాసులును జస్టిస్ పార్టీనాయకులును పబ్లిక్ ప్రాసిక్యూటరునగు శ్రీ॥ శ్రీ॥ రావుబహదూర్ బడేటి వెంకటామయ్య నాయుడుగారి తాలూకు యీకంపెనీలో గల పాలసీ నెం. 11360M.I.E. పాలసీబాపతు బకాయిలు మినహాయింపుపోను రు 7,981-2-0 కు ఒక చెక్కును యీ నెల 10 వ తేదీని శ్రీ॥ శ్రీ॥ సదరు వెంకటామయ్య నాయుడుగారి భార్యకు వారి స్వగృహమున, బెజవాడ సబ్ బ్రాంచి ఆఫీసు గుమాస్తాద్వారా అందజేసి యుండిరి. శ్రీ॥ శ్రీ॥ వెంకటామయ్య నాయుడుగారు నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలోనే గాక యింకా యితరములగు రెండుమూడు హిందూ దేశపు జీవితభీమా కంపెనీలలో భీమాచేసియున్నారు. ఆకంపెనీలన్నిటిలోనూ క్లెయిము పారములు, డెత్తుసర్టిఫికెట్టు అందిన మూడుదినముల లోనే క్లెయిము పరిష్కారము చేసినది, నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీవారొక్కరే మిగిలిన కంపెనీలవారెవ్వరును యిప్పటివరకు ఆ యాభీమా మొత్తములను యిచ్చియుండలేదు. వారసత్వపు సర్టిఫికెట్టుకు వృధాగా విశేషఖర్చులు పెట్టకుండా సదరు వెంకటామయ్య గారు జీవించియుండగనే సకాలములో భీమాపట్టాను వారి భార్యపేర ఎసైనుమెంటును, వయస్సు నిర్ధారణయు మదారాసు బ్రాంచి శక్రటరీ శ్రీయుత టి వి. రాఘవయ్యగారు మిక్కిలి శ్రమపడి, సకాలములో, పూర్తి చేయించియున్నారు. పాలసీదారుల క్షేమములనుగోరి కంపెనీలవారు చేయవలసిన పని యిదియే. పాలసీదారులయెడల నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్ఇన్సూరెన్సువారుచూపిన ఔదార్యమును దయాంతఃకరణమును కంపెనీలవారందరును జూపి పాలసీదారులను చిక్కులపాలుచేయక వెంటవెంటనే క్లెయిములుపరిష్కరించినయడల యిప్పటికంటె కంపెనీల భీమా వ్యాపారము అనేకరెట్లు వృద్ధియగుననుటకు సందేహములేదు నేషనల్ ఇండియన్ కంపెనీవారు ఇట్టి గొప్పవారి క్లెయిములనేగాక సామాన్యజనులయొక్క క్లెయిముల నెన్నింటినో వెంటనే పరిష్కరించుట మేము స్వయముగా నెరిగియున్నాము. వెంట వెంటనే క్లెయిములు పరిష్కరించుటనుగూర్చి నేషనల్ ఇండియన్ లైఫ్

ఇన్సూరెన్సు కంపెనీవారిని మేమెంతయు అభినందించుచున్నాము.

ఇండియన్ సర్కార్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, మద్రాసు.

Indian Circar Insurance Co., Ltd., Madras

ఇది నూతనముగా సంవత్సరము క్రితము మద్రాసులో స్థాపింపబడిన భీమాసంస్థ. ఇందు లేడీ వన్నమగంచెట్టి, సర్ టి. దేశికాచారి, వి. టి. ఎస్. సేవుగ పాండ్య తెవార్ సైతూరు జమీందారుగారు యం.ఎల్. సి., రావుసాహెబు ఎస్. శివరాజ్‌గారు యం.ఎల్.సి. సౌందరపాండ్యన్ గారు డైరెక్టర్లుగానున్నారు. వీరు మొదటి వత్సరములోనే కొంతవరకు సంతృప్తికరమైన వ్యాపారమునంపాదించి యున్నారు. ఆంధ్ర దేశమున కంతటికిని బెజవాడయందొక నూతన సబ్ ఆఫీసును నెలకొల్పదలచియున్నారు. ఈఆఫీసునకు వారికొక మేనేజరు కావలసి యున్నదని ప్రకటించి యున్నారు. స్థలాంతరమున ప్రకటించిన వీరి అడ్వరుటైజుమెంటును చూచి ఆవిషయమున వీరికి వ్రాసినచో వివరములను బడయగలరు

ఈస్టు అండ్ వెస్టు ఇన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ - బొంబాయి

East & West Insurance Co., Ltd. Bombay

ఈ కంపెనీ మద్రాసుబ్రాంచి శక్రటరీగారగు శ్రీయుత జె. ఎస్. రెడ్డిగారి ఆధ్వర్యమున ఆంధ్రదేశములోను, తమిళనాడులోను విజృంభించి విరివిగా పనిచేయుచున్నది. వీరికి దత్తమండలములలో యెక్కువవిరివిగా వ్యాపారముసాగుచున్నది. పట్టాదారులకు తగు సౌకర్యముల నొసంగుటకు ఏర్పడిన భీమాసంస్థలలో నిదియొకటి. మదరాసుబ్రాంచి శ్రీయుత రెడ్డిగారి ఆధ్వర్యముక్రింద వచ్చినతరువాత మదరాసురాజధానిలో యీకంపెనీవారి వ్యాపారము దినదినాభివృద్ధిగాంచుచుండెను. వీరికి కడపలో చీఫ్‌ఏజన్సీ ఆఫీసును, నార్తు ఆర్కాటు జిల్లా తిరువన్నామలిలో చీఫ్ ఆర్గనైజరు ఆఫీసునుగలవు. వీరికి తూర్పు పడమర గోదావరిజిల్లాలలో గూడ మంచి భీమావ్యాపారము గలదు. గడిచిన ఆస్తి అప్పుల విలువమదింపు (Last Valuation) లో యావజ్జీవిత భీమాపట్టాలపైననూ, ఎండోమెంటు భీమాపట్టాలపైనను ఒకేమాదిరిగ సం॥రం 1 కి 1000కి రు 15 ల చొ॥ బోనసు పంచిపెట్టి యుండిరి. వీరుకూడ ఆంధ్రజిల్లాలలో ప్రతి సంవత్సరము ఆరులక్షలు మొదలు ఎనిమిదిలక్షలవరకు వ్యాపారమును సమకూర్చుచున్నారని తెలియుచున్నది

ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ లిమిటెడ్, బెజవాడ.

Andhra Provident Co. Ltd, Bezwada.

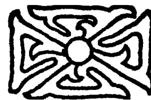
1912 సం॥ నెం 6 భీమా కంపెనీల చట్టము క్రింద రిజిస్టరీఅయిన కంపెనీలలో నూటికి తొంబది తొమ్మిదిపాళ్లు ధనికులకును మధ్యతరగతి ప్రజలకును మాత్రమే యెక్కువగా వినియోగపడుచున్నవి కార్మికులకు కాయ కష్టములవల్ల జీవించు సామాన్య ప్రజలకు వానివలన యెక్కువ ప్రయోజనములు కలుగుట లేదు. వానిలో ఒకవ్యక్తి జీవితముపై చేయవలసిన కనిష్ఠభీమా మొత్తము యెక్కువగ నుండుటయు, ఆ మొత్తమునుబట్టి యెక్కువ ప్రీమియము వాయిదాను చెల్లించవలసిన అవసరమును, అట్టి ప్రీమియములు వయస్సునుబట్టి నిర్ణయించుటయు, డాక్టరుపరీక్ష తప్పని సరిఅగుటయు తటస్థించుచున్నది. పై యిబ్బందులను

కలిగియుండుటవలన హాయ్యర్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్సు కంపెనీలన్నియు సామాన్య జనులకు అందరికిని అందుబాటులో లేవనియే చెప్పవచ్చును. అట్టి యిబ్బందులను తొలగించి భీమా సామాన్యజను లందరికిని అందుబాటులో నుండునట్లు చేయుటకే ఆంధ్రప్రావిడెంటు కంపెనీ స్థాపింపబడి మిక్కిలి చురుకుగా పనిచేయుచున్నది. ఇందు ఉచిత భీమాపద్ధతి జనన భీమాపద్ధతి గలవు. ఈ కంపెనీకి సమకూరు ద్రవ్యములు ఖర్చులు పోను నిలవసొమ్ములు ఈ కంపెనీలో జేరు పట్టాదారులకు మంచి హామీలపై పెట్టుబళ్లుచేసి చిన్న బ్యాంకింగు వ్యాపారమునుగూడ సాగించుచున్నారు. ఇట్టి కంపెనీలు వ్యాపారాభివృద్ధికి కావలసినది ప్రజోత్సాహమే. ఇప్పటివరకు యీ కంపెనీకి జరిగిన వ్యాపారము ప్రోత్సాహకరముగ నున్నది. ఈమధ్య ఆంధ్రదేశములో చాల ప్రావిడెంటుకంపెనీలు పుట్టినవి. అప్పుడే నశించినవి. పోగా మిగిలిన ప్రావిడెంటు కంపెనీలలో ప్రస్తుత ఆర్థికదుస్థితికి నిలబడి గట్టిగా పని చేయుచున్న కంపెనీలలో నిది యొకట.

యునీక్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడు, కలకత్తా.

Unique Assurance Co. Ltd., Calcutta.

ఈ కంపెనీ ఆంధ్రదేశమునకు నూతనమైనది కాదు. చాల సంవత్సరములు బందరు పురములోను, దరిమిలా బెజవాడ పట్టణమునందును బ్రాంచిఆఫీసును నెలకొల్పి పైకి కనబడని చాలా భీమావ్యాపారమును సమకూర్చుచునేయున్నారు. వీరి నూతనముగ తగ్గింపబడిన తక్కువ ప్రీమియము రేట్లు, బకాయిలు చెల్లింపనక్కరలేని పద్ధతిని కాలదోషముపట్టిన పాలసీల పునరుద్ధారణయు, పట్టాల స్వయంరక్షణ పద్ధతియు, పట్టాదారులకొనంగు సౌకర్యములలో ముఖ్యమైనవి. ఈకంపెనీ శుద్ధస్వదేశిసంస్థ. ఈకంపెనీలో అదనపు ప్రీమియము చార్జి యివ్వనక్కరలేకుండగనే ప్రమాదపు మరణములకును, శాశ్వత అంగవైకల్యములకును తగిన భీమారక్షణ నొసంగెదరు. పట్టాదారులలో ఇద్దరుసభ్యులను డైరెక్టర్ల బోర్డునకు పాలసీదార్లతరపున ప్రతినిధులుగా నెన్నుకొనవచ్చును. ఆంధ్రదేశములో గలిగిన బ్రాంచి ఆఫీసునకు ఆంధ్రులనే యజమానులుగా నియమించియుండుట కొనుసంతసము.



శ్రీమంతంబును సకలజ
నామోదకరంబు నగుచు నాంధ్రావనిలో
భీమాప్రచార మొనరుచు
భీమాపత్రికను బ్రోచు విశ్వేశుండు గిన్.

శివరామం

బోనసు పిచ్చ

లాభములతోనా! లాభములు లేకుండగనా!

శ్రీ వి. కే. డి. ప్రసాదరావుగారు, ఏ. యమ్. ఐ. యి.

Bonus Mania- with or without profits.

(By Mr. V. K. D. Prasada Row, A. M. I. E.)

భీమావ్యాపార ప్రతినిధులు భీమా ప్రపంచ వీధులలో భీమాపట్టాల అమ్మకమునకు పోయినపుడు కొనుగోలుదారులు మీకంపెనీలోబోనస్సు ఎంత - మీకంపెనీలో బోనస్సుఎంత - మీకంపెనీలో ఏమిలాభములు యిస్తున్నారు? అనేప్రశ్నే గాని ఇంతకంటె తమ కెక్కువ ఉపయోగపడు మరియొక్క సౌకర్యము నడుగుట యెట్లో తెలియదు. పాపము ఇదిఅంతయు భీమాచేయబోవు వారికి భీమావ్యాపారములోగల కిటుకులు తెలియకపోవుటయే ఇందులకు కారణము. కంపెనీల వారు జీవితభీమావ్యాపారంలో భీమా దరఖాస్తు దారులకు లాభములతోగూడిన పట్టాలను లాభములులేనట్టి పట్టాలను జారీ చేయుచుందురు. లాభములతో గూడియున్న భీమా పటాలపై ప్రీమియములు లాభములు లేనట్టి పట్టాల ప్రీమియములకంటె అధికముగానుండును. ఒకే భీమాపద్ధతిలో ఒకపట్టాలోకంటె మరియొక్క పట్టాలోతీసుకునే హెచ్చుప్రీమియం లాభములను పొందుటకే యని తెలుసుకొనవలెను, అనగా భీమాశాస్త్ర ప్రకారము మామూలు రిస్కు (Risk) నకు చెల్లింపవలసిన ప్రీమియముకంటె అధిక ప్రీమియమును చెల్లించి లాభములను పొందుచున్నారు అని యర్థము.

ఇది చూచిన భీమాకంపెనీలు జీవితభీమా వ్యాపారముతోపాటు సైడ్ బై సైడ్న పట్టాదారులకు తక్కువ లాభమును గలిగినట్టియు తమకు ఎక్కువలాభము వచ్చునట్టియు బ్యాంకింగు వ్యాపారమును గూడ చేయుచున్నారు. పట్టాలపై లాభములు లేనట్టి పద్ధతిలో కంపెనీకి లాభములు వచ్చినప్పటికిని ఆలాభములను లాభములు లేనట్టి పట్టాదారులకు ఎన్నడును పంచిపెట్టరు. లాభములు పంచుకొను నిమిత్తముఅధిక ప్రీమియం రేటు చెల్లించిన పట్టాదారులకు గూడ ఒకప్పుడు లాభములేకపోవుటయు తటస్థించుచుండును. కంపెనీలవారు పట్టాదారులకులాభములనుపంచుటకు అధిక ప్రీమియములను Certain గా తీసుకొంటారుగాని గ్యారంటీ గా ప్రతి సంవత్సరం భీమాపట్టా వాయిదా కాలపరిమితి వరకు ఒకే మాదిరిగా లాభములను పంచుతారనే నమ్మకములేదు. గ్యారంటీ యివ్వరు. ప్రారంభ దశలో కొంతకాలము కంపెనీలకు లాభములు రాకపోవుట తటస్థించుచుండును. ఒకవేళ కొద్దిలాభములు వచ్చినప్పటికిని అవి పట్టాదారులకు పంచిపెట్టుటకు తగినంత మొత్తములుగాను నుండవు. లాభములుకొరకు మొదటినుండి హెచ్చురేట్లు నిశ్చయము (Certain) గా తీసుకొనుచున్నప్పటికి అసలు ఒకప్పుడు లాభములు లేకపోవుటయే తటస్థించుచున్నది. నిశ్చయముగా లాభములు వచ్చునని నమ్మకములేక సందేహాస్పదమైన విషయములో లాభములకొరకు హెచ్చు ప్రీమియములను చెల్లించుటకంటె ఆ లాభములకొరకు చెల్లించే హెచ్చు ప్రీమియముతో మరియొక కొంత

మొత్తమునకు అధికముగా భీమా చేయించుకొనవచ్చును.

లేదా లాభములకొరకు అధికముగా చెల్లించే ప్రీమియం బ్యాంకులలో దాచుకొనినప్పటికిని యిన్స్యూరెన్సుకంపెనీలో పొందు లాభముకంటె మొదటినుండి ఎక్కువలాభము గిట్టుచునే యుండును.

ఇన్స్యూరెన్సు కంపెనీలో జీవితమును భీమా చేయించుట పైకమును వడ్డీకి పెంచుటకుకాదు వృద్ధాప్యమునను ఆపత్కాలంబునను ఆర్థికరక్షణ పొందుట భీమాప్రధానోద్దేశము. అట్టి పరిస్థితులలో తక్కువ ప్రీమియంబులను చెల్లించి రిస్కు (Risk) వచ్చినప్పుడు ఎక్కువభీమా మొత్తమును ఒడయుట కేగాని ఎక్కువ డబ్బును చెల్లించిఎక్కువలాభములను పొందుటకు కాదు. లాభములులేని పట్టీక్రింద భీమాచేయించినచో పట్టాదారున కెట్టిలాభమో యీక్రిందిగువ ఉదాహారణమువలన తెలియగలదు.

30 సం॥లు వయిస్సుగల ఒకరు 20 వంవత్సరములు మాత్రమే ప్రీమియములను చెల్లించు పద్ధతితో రు 1000/-లకు యావజ్జీవిత భీమా పద్ధతిని (Whole life Limited payments- 20 yrs. without profits) P. అనేకంపెనీలో లాభములు యిచ్చుపద్ధతిని భీమాచేయించినాడు అనుకొనుడు. అప్పుడు అతను సం॥ 1కి 1000 లుకు రు 46/- చెల్లించవలసియుండును.

ఈ ప్రీమియంతోనే N. I. L. అనే కంపెనీలో లాభములేని పద్ధతిని 20సం॥లు మాత్రమే ప్రీమియంలు చెల్లించునట్టి భీమాచేయించిన యెడల దాదాపు రు 1400 లుకు భీమాపట్టాను జారీచేయుదురు అనగా రు 400 లుకు అదనముగా భీమారిస్కు మొదటినుండి వచ్చుచున్నది.

ఈ ప్రీమియమునకు P. అనేకంపెనీలో రు 1000/-లకే భీమావచ్చుచున్నది దీనిని బట్టి చూచిన లాభములు లేనిపద్ధతిని N.T.L. అనే కంపెనీలో భీమాచేయుటయే సర్వవిధముల లాభకరము.

లాభములను పంచుటకుకొను ఎక్కువ ప్రీమియంను చెల్లించు పద్ధతిలో P. అనేకంపెనీలో కొంచెము సేపు భీమాచేయించినాము అనుకొనుడు. ఈ పద్ధతిలో సం॥ 1కి 1000 కి రు 20/-లు చొ॥న బోనస్సుయిచ్చి నప్పటికిని ఆ బోనస్సు రేటు20సం॥రములు వరుసగా తప్పకఆమొత్తమునకు తక్కువ కాకుండా యిచ్చినారు అనుకుంటే 20 సం॥ అనంతరముగాని దాదాపు రు 400/లు బోనస్సురాదు. ఇది 20 సం॥రముల మీాది మాట. లాభములులేని పద్ధతిలోనో మొదటినుండి గ్యారంటీగా రు 400/-లుకు అధికముగా భీమామొత్తము వచ్చును. లేదా బోనస్సే కావాలంటూరా రెండు కంపెనీలలో తేడా ప్రీమియమే నగదు బోనస్సుగా ఎంచుకొనినచో ఎక్కువ బోనస్సురేటే గిట్టును. ఈ వెనుక పేజీలోజత పర్చినఆంధ్ర దేశములో పనిచేయుచున్న వివిధకంపెనీల రేట్లను బట్టి లాభములతో గూడిన పట్టాల ప్రకారము భీమాలుచేయుటకంటె లాభములులేని పద్ధతిని భీమాలుచేసుకున్న అధికముగ మిక్కిలి ఉపయోగమని తెలుసుకొనదగును.

Whole Life Limited Payments - Without Profits (1000).

Name of Offices.	Age at entry 25			Age at entry 30			Age at entry 35			Age at entry 40		
	15 Y.	20 Y.	25 Y.	15 Y.	20 Y.	25 Y.	15 Y.	20 Y.	25 Y.	15 Y.	20 Y.	25 Y.
NATIONAL INDIAN	34 2	28 11	25 11	38 11	32 10	29 6	44 0	37 7	33 15	50 6	43 6	
National	36 0	30 1	26 10	39 14	33 6	29 12	44 9	37 8		51 4		
Bombay Life	37 8	31 2	27 8	41 4	34 6	30 8	45 9	38 2	34 0	50 8	42 8	
Hindustan Co-operative	35 2	29 9	26 9	38 15	33 1	29 13	43 13	37 8	34 2	50 1	43 5	
Oriental	35 6	29 10	26 6	39 2	32 14	29 10	44 2	37 8	33 14	50 8	43 6	
New India	37 15	31 15	28 9	41 12	35 3	31 13	46 12	39 14	36 5	53 5	46 0	
United India	37 12	31 11	28 3	41 6	34 13	31 2	45 12	38 12	34 15	51 3	43 12	
The Andhra	38 9	32 9	29 4	42 7	36 0	32 7	47 4	40 5	36 10	53 5	45 14	
Western India	38 3	32 0	28 8	41 10	35 1	31 6	46 0	38 15	35 2	51 9	44 1	
Lakshmi	39 7	33 4	29 14	43 2	36 10	33 1	47 13	40 13	37 1	53 12	46 4	
Tropical	41 9	34 13	31 1	45 5	38 2	34 2	50 0	42 5	38 3	55 13	47 11	
Bharat	42 8	35 9	31 11	46 4	38 15	35 1	50 12	43 1	39 4	56 6	48 5	
Zeneith	37 7	32 3	29 3	41 11	36 0	32 12	46 11	40 7	37 0	52 8	45 13	
General Assurance	37 12	31 14	28 10	41 2	34 14	31 7	45 5	38 11	35 2	50 9	43 9	
Asian Assurance	37 9	31 10	28 5	41 8	35 2	31 10	46 7	39 10	36 1	52 12	45 10	
Jupiter	39 10	33 3	29 9	43 12	36 12	32 15	48 7	41 0	36 15	54 3	46 5	
New India	37 15	31 15	28 9	41 12	35 3	31 13	46 12	39 14	36 5	53 5	46 0	
Andhra	38 9	32 9	29 4	42 7	36 0	32 7	47 4	40 5	36 10	53 5	45 5	

విషయసూచిక.

CONTENTS.



శ్రీయుత జమిలి నమ్మాళ్వారుగారు,
డైరక్టరు యిన్-ఛార్జి,
వైవిజయ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్,
మంచి భీమావ్యాసకర్తలు.



శ్రీయుత మల్లెలశ్రీరామమూర్తిగారు, బెజవాడ.
జర్నలిస్టు
దేశసేవా ప్రియులు.